

تصحيح اختبار فمادة الاقتصاد والمناجمت للفصل الثالث 2ASGE

الجزء الاول :

السؤال الاول : (04 نقاط)

أنواع التخطيط حسب المعيار الزمني :

التخطيط طويل الأجل (الإستراتيجي):

وهو التخطيط الذي تزيد مدته عن 5 سنوات ويسمى بالإستراتيجي بسبب ارتباطه بالسياسات والأهداف الرئيسية للمنظمة. ويرتبط مضمونه أيضا بوجود طرف آخر يراد التأثير عليه (المنافس، الزبون، المورد....)؛ هذا النوع من التخطيط تقوم به الإدارة العليا. وتقسم الخطة إلى مجموعة من الخطط متوسطة الأجل.

التخطيط متوسط الأجل:

تكون مدته تتراوح ما بين سنة و 5 سنوات وهو ترجمة الأهداف الرئيسية للمنظمة إلى برامج عمل عامة وتحديد الإمكانات المادية والبشرية اللازمة لتحقيق الهدف وهو من مسؤولية الإدارة الوسطى. ويقسم بدوره إلى مجموعة من الخطط قصيرة الأجل .

التخطيط قصير الأجل:

وتكون مدته أقل من سنة يتم فيها تحويل الخطط والبرامج العامة إلى برامج عمل تفصيلية وتقوم بتنفيذه الإدارة القاعدية.

السؤال الثاني : (04 نقاط)

التنظيم الهيكلي حسب تدرج المسؤولية : إن كل تنظيم يجب أن يوضع في قالب هرمي أو تدرجي توزع فيه المسؤوليات على درجات (مستويات) متعددة تربط بين القاعدة والقمة وفي ما يلي أهم خصائص تدرج المسؤولية :

- يكون لكل موظف رئيس واحد يتلقى منه الأوامر. وذلك سيسمح بتفادي الازدواج في الرئاسة وفي الأوامر.
- يتم الاتصال بين مستويات الإدارة دون تخطي مستوى معين.
- تحدد اختصاصات كل وظيفة ومسؤولياتها وواجباتها.
- يمنح الموظف السلطة اللازمة لإنجاز واجبات الوظيفة المكلف بها.
- يسهل عملية لا مركزية صنع القرار.
- يضمن هيمنة الإدارة المركزية للمنظمة على باقي الإدارات الفرعية.

السؤال الثالث : (04 نقاط)

تعتبر عملية ترقية المبيعات مكملة للإشهار من خلال التركيز على العناصر التالية :

- الإشهار في أماكن البيع .
- المشاركة في المعارض والأسابيع التجارية .
- تقديم تخفيضات مؤقتة .
- تقديم هدايا .
- إجراء مسابقات تمنح فيها جوائز .

السؤال الرابع : (04 نقاط) مراحل اتخاذ القرار هي :

- تحديد المشكلة (موضوع القرار) .
- تحديد المشكلة وأبعادها المختلفة وتجميع البيانات المتعلقة بها .
- تحديد البدائل أي البحث عن الحلول الممكنة للمشكلة المعنية .

- تقييم كل بديل من البدائل المطروحة وذلك بإظهار مزايا وعيوب كل بديل .

- إختيار البديل الأفضل الذي يحقق هدف المنظمة .

- تحويل البديل الأفضل المختار الى قرار .

- **الجزء الثاني : (04 نقاط)**

- (1) لا. التسويق يتمثل في أنشطة تسمح للمنتج بوضع السلع أو الخدمات تحت تصرف المستهلك في الوقت والمكان المناسبين وبالقدر المتفق عليه.

- (2) نعم .

- (3) لا. من بين مهام المسير نجد التخطيط والتنظيم والقيادة والرقابة

- بالإضافة إلى الوظائف التالية:

- استقبال زوار المنظمة.

- التحدث باسم المنظمة وتمثيلها في الندوات والمؤتمرات.

- تمثيل المنظمة في إبرام الصفقات وتوقيع العقود.

- (4) نعم .