

"استفدای هفت"

کانالی برای منابع استفدای و مشاوره و برنامه ریزی

۱

*وبسایت استفدای هفت:

<https://Estekhdamihaft.ir>

*تلگرام استفدای هفت :

<https://t.me/Estekhdamihaf>

*اینستاگرام استفدای هفت:

Estekhdami.haft

*لینکدین استفدای هفت:

estekhdami haft

*انتشار این فایل چه به صورت پولی، چه رایگان از نظر حقوقی و شرعی ایراد دارد و همراه با پیگرد قانونی خواهد بود.

- *نمونه سوالات بانک ملت (مجری: ایران آزمون) ۳
- *نمونه سوالات بانک کشاورزی (مجری: سازمان سنجش) ۲۰
- *نمونه سوالات بانک مهر (مجری: ایران آزمون) ۲۳
- *نمونه سوالات ارشد و سایر تست ها ۳۳

*نمونه سوالات بانک ملت (مبصری: ایران آزمون)

۱- فلسفه بازاریابی ارتباطی به چه چیزی منجر می شود؟ (ملت، ۹۷)

۱) جلب رضایت مشتری در بلندمدت

۲) استقرار سیستم دریافت شکایت مشتریان

۳) ایجاد مشتریان وفادار در بلندمدت

۴) جلب رضایت مشتری در کوتاه مدت

* پاسخ مولف: گزینه ۳.

۲- پیش برد فروش به چه معناست؟ (ملت، ۹۷)

۱) معرفی شفاهی کالا و خدمات به صورت مذاکره حضوری با چند خریدار

۲) ایجاد مناسبات مطلوب با جوامع و بازار هدفی که با شرکت سروکار دارد.

۳) هرگونه ارائه تبلیغات غیرشفهفی کالا و خدمات که توسط یک واحد تبلیغاتی صورت می گیرد.

۴) ممرک های کوتاه مدتی که برای تشویق به خرید یا فروش کالا یا خدمات به کار می

آید.

* پاسخ مولف: گزینه ۴.

۳- از مزیت های نسبی فروش حضوری در مقایسه با دیگر اجزای آمیخته ترفیع کدام است؟ (ملت، ۹۷)

۱) می توان فعالیت ها را روی مشتریان بالقوه متمرکز کرد.

۲) سهولت جذب افراد واجد شرایط برای اینکار

۳) هزینه کمتری دارد

۴) همه موارد

* پاسخ مولف: گزینه ۴

۴- در برنامه ریزی بازاریابی کدام عامل درونی و مثبت است؟ (ملت، ۹۷)

۱) فرصت

۲) تهدید

۳) قوت

۴) ضعف

* پاسخ مولف: گزینه ۳.

۵- FOB در بازاریابی بین الملل، معادل تمویل کالا..... است. (ملت، ۹۷)

(۱) در محل کار فروشنده

(۲) روی عرشه کشتی

(۳) در کنار کشتی

(۴) در مرز

* پاسخ مولف: گزینه ۲.

۶- در مدیریت بازاریابی خدماتی منظور از بازاریابی داخلی چیست؟ (ملت، ۹۷)

(۱) تشویق کارکنان به خرید محصولات داخلی

(۲) آموزش کارکنان برای فعالیتهای بازاریابی

(۳) نقش کارکنان در موفقیت سازمان

(۴) تشویق کارکنان به بازاریابی خدمات شرکت در خارج

* پاسخ مولف: گزینه ۲.

۷- کدامیک جزء اهداف بازاریابی بانگی نمی باشد؟ (ملت ۹۸)

(۱) شناسایی مشتریان، رقبا و کل بازار بانگی

۲) شناساندن محصولات و خدمات به مشتریان بانگی

۳) ترغیب مشتریان به استفاده از محصولات و خدمات بانگی

۴) هیپکدرام

* پاسخ مولف: گزینه ۴.

۱- مرحله طرح تحقیق در فرآیند تحقیقات بازاریابی شامل کدامیک از موارد زیر است؟
(ملت ۹۱)

۱) اهداف تحقیق

۲) تعریف مسئله

۳) بودجه تحقیقات

۴) پیگونگی جمع آوری داده ها

* پاسخ مولف: گزینه ۱.

۹- سبک زندگی و شخصیت جزء متغیرهای تقسیم بازار می باشد. (ملت ۹۱)

۱) روان شناسی

۲) رفتاری

۳) جامعه شناسی

۴) جمعیت شناسی

۱۰- تقاضای پنهان چه وضعیتی است؟ (ملت ۹۸)

- ۱) وضعیتی که مردم نسبت به محصولات و خدمات، بی اعتنا و بی توجه هستند.
- ۲) تقریباً بیشتر بخشهای بازار بالقوه به محصولات و خدمات تمایل ندارند.
- ۳) عده زیادی از مردم نیاز شدید مشترکی به محصولات یا خدماتی دارند که فعلاً وجود ندارد.

۴) تقاضا برای محصول یا خدمتی کمتر از سطح قبلی است و کاهش بیشتر آن نیز پیش بینی می شود.

* پاسخ مولف: گزینه ۳.

۱۱- نقطه شروع یک برنامه بازاریابی کدام است؟ (ملت ۹۸)

- ۱) شرح اهداف
- ۲) شرح موقعیت کنونی
- ۳) فرصت ها و مخاطرات
- ۴) خلاصه برنامه پیشنهادی جهت مدیران بلند پایه

* پاسخ مولف: گزینه ۴.

۱۲- آگهی های مقایسه ای یا تطبیقی، کدام هدف را بهتر پاسخ می دهد؟ (ملت ۹۸)

(۱) ترغیب کردن

(۲) آگاه کردن

(۳) متقاعد کردن

(۴) یادآوری کردن

* پاسخ مولف: گزینه ۱.

۱۳- کدام واحد به واحد تجاری استراتژیکی اطلاق می شود که با فروش محدود در یک صنعت روبه زوال فعالیت می کند؟ (ملت ۱۴۰)

(۱) واحد سگ

(۲) واحد گاو شیرده

(۳) واحد ستاره

(۴) واحد علامت سوال

* پاسخ مولف: گزینه ۱.

برای دانلود کامل این فایل به سایت استخدامی هفت مراجعه فرمایید.