

بِسْمِ تَعَالَى



آزمون استخدام بخش خصوصی - سال ۱۴۰۰

دسته شغلی: بازاریابی و فروش

شایستگی شغلی: اصول بازاریابی

تعداد سوالات: ۲۰

زمان پاسخگویی: ۱۵ دقیقه

سوالات دارای نمره منفی می باشد.

© کلیه حقوق این دفترچه برای آزمون استخدام بخش خصوصی محفوظ است.

برای خرید بسته کامل سوالات استخدامی دسته شغلی بازاریابی و فروش بخش خصوصی

[اینجا](#) کلیک کنید



دسته شغلی: بازاریابی و فروش

شایستگی شغلی: اصول بازاریابی

۱- فلسفه فروش معتقد است که؟

۱. در دسترس بودن کالا و توانایی خرید تنها عوامل ایجاد فروش است.
۲. شناخت و ارضاء نیازهای مشتری را بهترین راه رسیدن به اهداف سازمان می‌داند.
۳. مصرف‌کننده کالا یا خدمتی را خریداری می‌کند که بهترین عملکرد و کارایی را داشته باشد.
۴. مصرف‌کننده کالا یا خدمتی را خریداری نمی‌کند مگر آنکه شرکت تلاش وسیعی برای فروش انجام دهد.

۲- تحقیقات نشان می‌دهد عموم مردم دوست دارند با کسانی که ، معامله کنند.

۱. بیشتر تخفیف می‌دهند و خوش صحبت‌ترند.
۲. بهترین کالا یا خدمات را ارائه می‌دهند.
۳. حرفه‌ای‌تر و با آگاهی و دانش بیشتر برخورد می‌کنند.
۴. بیشتر آن‌ها را دوست دارند.

۳- مرچندایزینگ در کدام یک از فروش‌های زیر کاربرد ندارد؟

۱. فروشگاه‌های زنجیره‌ای
۲. گردشگری و صنایع وابسته
۳. لوازم‌آرایی و بهداشتی
۴. هیچ‌کدام

۴- روش فروش اسپین چیست؟

۱. استراتژی نقشه ذهنی
۲. استراتژی آمیخته بازاریابی
۳. استراتژی درد و نجات
۴. استراتژی پنج نیروی رقابتی

برای خرید بسته کامل سوالات استخدامی دسته شغلی بازاریابی و فروش بخش خصوصی

اینجا کلیک کنید



دسته شغلی: بازاریابی و فروش

شایستگی شغلی: اصول بازاریابی

۵- از نظر فیلیپ کاتلر، مجموعاً چند موقعیت خرید وجود دارد؟

۱. سه موقعیت (جدید، مجدد، ارجاع)
۲. سه موقعیت (جدید، مجدد مستقیم، مجدد اصلاحی)
۳. دو موقعیت (یک جدید، دو اصلاحی)
۴. دو موقعیت خرید (یک جدید، دو مجدد)

۶- در دوره بازار گرایبی کدام یک از روش‌های زیر متداول بوده است؟

۱. برنامه‌ریزی غلتان - برنامه‌ریزی SBUها
۲. بودجه‌بندی - برنامه‌ریزی سالیانه
۳. مدیریت تغییر - برنامه‌ریزی بلندمدت
۴. برنامه‌ریزی مشارکتی - برنامه‌ریزی تعاملی

۷- ایجاد حس مشارکت در شناسایی مشکلات و راه‌حل‌ها توسط افراد مسئول، جزء خصوصیات

کدام روش می‌باشد؟

۱. مدل BSC

۲. مدل SPACE

۳. مدل پایپ

۴. مدل هوفر

۸- بازاریابی همهمه‌ای چیست؟

۱. رونمایی از محصولات عجیب و خلاقانه
۲. انجام تبلیغات عجیب و غریب در خیابان‌ها و مراکز خرید
۳. استفاده از افراد مشهور و رهبران عقیده در تبلیغات
۴. انجام تبلیغات جذاب در تلویزیون و شبکه‌های اجتماعی

برای خرید بسته کامل سوالات استخدامی دسته شغلی بازاریابی و فروش بخش خصوصی

اینجا کلیک کنید



دسته شغلی: بازاریابی و فروش

شایستگی شغلی: اصول بازاریابی

۹- امروزه فروشگاه‌های زنجیره‌ای مثل وال مارت، سیرز و... به خلق مارک/ مارک سازی (Brand-Building) بر اساس نام تجاری خود روی آورده‌اند. در ایران نیز فروشگاه‌های زنجیره‌ای شهروند به عرضه حبوبات، دستمال کاغذی و... با مارک «شهروند» روی آورده‌اند، این کار چه مزیتی برای مشتریان دارد؟

۱. با توجه به وجود زمینه قبلی از نام تجاری «شهروند»، مصرف‌کنندگان به صورت غیرمستقیم هزینه‌ای بابت هزینه‌های توزیع و بسته‌بندی پرداخت نمی‌کنند.
۲. با توجه به وجود زمینه قبلی از نام تجاری «شهروند»، مصرف‌کنندگان به صورت غیرمستقیم هزینه‌ای بابت هزینه تحقیقات تبلیغات تجاری و فروش، پرداخت نمی‌کنند.
۳. با توجه به وجود زمینه قبلی از نام تجاری «شهروند»، مصرف‌کنندگان به راحتی به مارک تجاری مذکور وفادار می‌شوند و خرید مجدد روی می‌دهد.
۴. همه گزینه‌ها

۱۰- کدام استراتژی، اجرای سیاست‌های تشویقی به افزایش مصرف را در اولویت قرار داده و هموار مصرف‌کننده نهایی را مخاطب قرار می‌دهد؟

۱. آمیزه ارتباط
۲. آمیزه فروش
۳. رانشی
۴. کششی

۱۱- کدام گزینه از شاخصه‌های دوره افول کالا در بازار نمی‌باشد؟

۱. افزایش سریع تعداد رقبا
۲. خارج شدن رقبای ضعیف از بازار
۳. کاهش شدید قیمت و سود شرکت
۴. کاهش هزینه تبلیغات پیشبرد فروش

برای خرید بسته کامل سوالات استخدامی دسته شغلی بازاریابی و فروش بخش خصوصی

اینجا کلیک کنید