

كلية العلوم الاقتصادية، العلوم التجارية و علوم التسيير

قسم العلوم التجارية

السنة الجامعية : 2016 / 2015

السنة الثانية - ميدان: العلوم الاقتصادية، التسيير والعلوم التجارية - فرع: علوم تجارية - تخصص: تسويق - المداىي الثالث

تاريخ النسخ: 14/03/2016

الفرع: 1 الفوج: 1

نتائج إمتحان الدورة الثانية لمادة : وحدات التعليم الاستكشافية / UED31 / التسويق الابتكاري

معامل الإمتحان: %100.00 معامل الإمتحانات المستمرة: %0.00 معامل المادة: 01 رصيد المادة: 1.00 شفرة الوحدة التعليمية: UED3

مادة غير مطلوبة مسبقا

الرقم	رقم التسجيل	اللقب و الإسم	الحالة	إ.ن.	أ.م.	أ.ث.	محاضرة	مكتفى	مشروع	تربص	أخرى	1.
1	20111400286	سايحي محمد	ع	16								
2	20111400287	شعشوع عبد الغني	ع	14								
3	20111400288	مالك ميمون	ع	16								
4	20111400289	بوكاوية غريسي	ع	14								
5	20111400290	بركائي علي	ع	16								
6	20111400291	كافي نوال	ع	15								
7	20111400292	نعاز سايح	ع	14								
8	20111400294	بوسنن كريمو	ع	16								
9	20111400295	حمادي عبد الرحمان	ع	12								
10	20111400296	زواية بشري	ع	12								
11	20111400297	بلحاج عبد الكريم	ع	14								
12	20111400298	عزو عبد الكريم	ع	13.5								
13	20111400299	بولعيني خليل	ع	12								
14	20111400300	فانيد بوزوق	ع	13								
15	20111400301	بن عودة عبد الغاني	ع	14								
16	20111400302	عمر عبد الفاتر	ع	11								
17	20111400303	شعباني حبيب	ع	13								
18	20111400304	كوية فليحة	ع									
19	20111400305	حزاب خديجة	ع	14								
20	20111400306	فاندة صادق	ع	14								
21	20111400307	بن علي فاطمة	ع	11								
22	20111400308	سالم عبد الكريم	ع	13								
23	20111400309	فروج بوزيان	ع	17								
24	20111400310	ميلودي حيات	ع	12								
25	20111400312	طلالبي عبد السلام	ع	11								
26	20111400313	ليل فاطيمة	ع	16								
27	20111400314	معطي فتحي	ع	14								
28	20111400315	مرضني كريمة	ع	12								

14

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة د. مولاي الطاهر - سaida -

السنة الجامعية: 2015 - 2016

التاريخ: 2016/01/25

التوقيت: 14:00 - 15:30

كلية العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية وعلوم التسيير - قسم العلوم التجارية -

السنة الثانية ماستر تخصص تسويق

امتحان السداسي الثالث في مقياس: «التسويق الإبتكاري» للطلبة المبررة غياباتهم

السؤال الأول: (11 ن)

- 1- ما المقصود بالتسويق الابتكاري، وما هي خصائصه؟ (5ن)
- 2- أرسم النموذج المقترح لعملية التسويق الابتكاري وإدارته؟ (6ن)

السؤال الثاني: (09 ن)

- 1- أذكر أهم الأخطاء الشائعة في النظرة إلى التسويق الإبتكاري؟ (7ن)
- 2- في عالم الأعمال اليوم، أصبح التسويق الابتكاري أمرا لا مفر منه". ناقش هذه العبارة موضحا وجهة نظرك فيها. (2ن)

بالتوفيق للجميع



الإجابة النموذجية لمقياس: - التسويق الإبتكاري - للطلبة المبررة غياباتهم

الجواب الأول: (11 ن)

1- ما المقصود بالتسويق الإبتكاري، وما هي خصائصه ؟ (5ن)

التسويق الإبتكاري: يقصد بالتسويق الإبتكاري (أو الإبتكار التسويقي) وضع الأفكار الجديدة أو غير التقليدية موضع التطبيق الفعلي في الممارسات التسويقية.

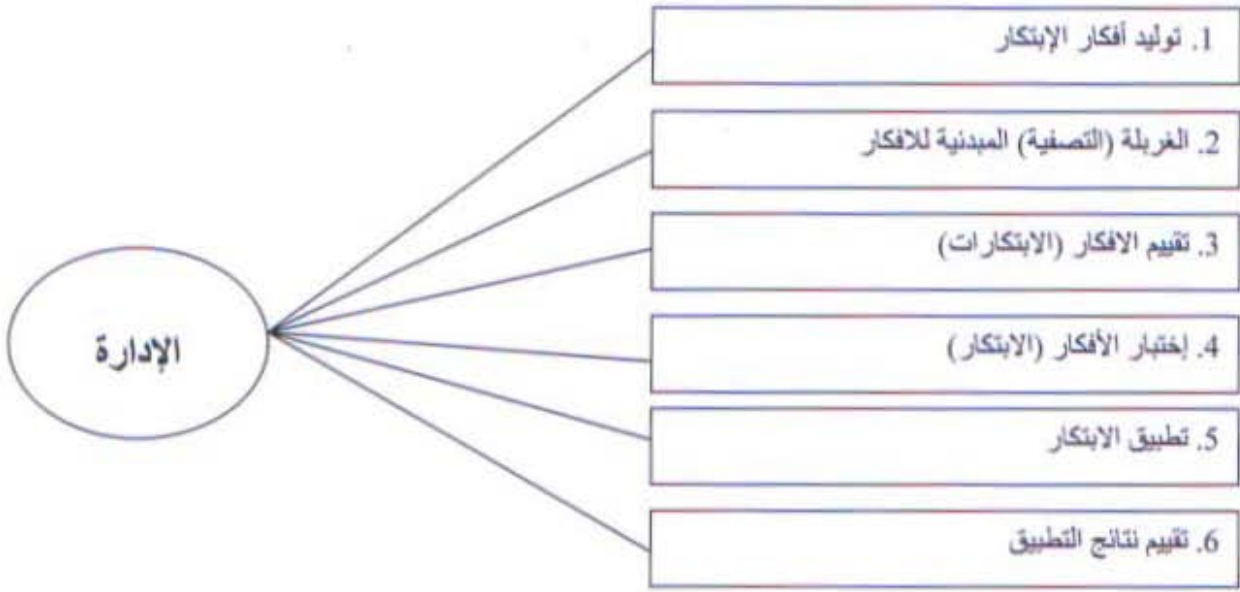
خصائص التسويق الإبتكاري:

أ. أنه لا يقف عند حد توليد أو إيجاد فكرة جديدة، وإنما يتعدى ذلك إلى وضع هذه الفكرة موضع التطبيق العملي.

ب. التسويق الإبتكاري لا بد أن يستغل الأفكار الجديدة بنجاح لكي يكون مفيدا للمنظمة.

ت. التسويق الإبتكاري لا يقتصر على مجال معين، وإنما يمتد لأي مجال أو ممارسة تسويقية، كما أن هناك العديد من الأمثلة الواقعية للتسويق الإبتكاري في عالم الأعمال تعكس تطبيقه في العديد من المجالات التسويقية.

2. أرسم النموذج المقترح لعملية التسويق الإبتكاري وإدارته؟ (6ن)



الجواب الثاني : (09 ن)

1- أذكر أهم الأخطاء الشائعة في النظرة إلى التسويق الإبتكاري؟ (7ن)

1. النظر إلى التسويق الابتكاري باعتباره تطبيقاً للتكنولوجيا.
2. النظر إلى التسويق الابتكاري كاشباع للحاجات الحالية فقط للعملاء.
3. التسويق الابتكاري يولد من داخل المنشأة.
4. التسويق الابتكاري يأتي من خارج المنشأة.
5. التسويق الابتكاري هو تغيير جذري في الممارسات التسويقية.
6. التسويق الابتكاري يقتصر على المنشآت الضخمة.
7. التسويق الابتكاري مرتبط بأفراد معينين بالمنشأة.

2- 'في عالم الأعمال اليوم، أصبح التسويق الابتكاري أمراً لا مفر منه'. ناقش هذه العبارة

موضحا وجهة نظرك فيها. (2ن)

بالتوفيق للجميع