



نام درس: بازاریابی بین الملل  
رشته تحصیلی: گرایش مدیریت بازرگانی  
کلاس: ۲۸۱۴۰۶

تعداد سؤالات: نسی ۲۰ تکمیلی -- تشریحی ۵  
زمان امتحان: نسی و تکمیلی ۳۰ دقیقه تشریحی ۴۵ دقیقه  
تعداد کل صفحات: ۳

۱. تفاوت عمده در بازاریابی داخلی و بین الملل چیست؟
  - الف. محیط بازاریابی
  - ب. امکانات بالفعل و بالقوه
  - ج. سطوح رقابت
  - د. فرصت ها
۲. در کدامیک از مراحل مذاکره حرکت به سمت یک توافقنامه از طریق حل مسائل صورت می گیرد؟
  - الف. مرحله چهارم - تصمیم گیری و اقدام
  - ب. مرحله سوم - مذاکره تلفیقی
  - ج. مرحله دوم - مذاکره گسترده
  - د. مرحله اول - پیش مذاکره
۳. تاکتیک FAIFACCOMPLT در مذاکره چیست؟
  - الف. اقدام به حمله
  - ب. اقدامی متهورانه برای قراردادن طرفی از معامله در جایگاه برتر
  - ج. حمله غافلگیرانه
  - د. در اختیار گرفتن کنترل دستور جلسه
۴. یکی از کلیدی ترین تحولات اجتماعی - اقتصادی میراث سیاست بازرگانی (مرکانتی لیستها) کدام است؟
  - الف. براساس قبیله، مذهب و سلطنت
  - ب. ظهور طبقه تجار و سرمایه داران
  - ج. ثروت در واقع در طلا و نقره خلاصه می شود.
  - د. ترویج و قبول دزدهای دریایی بود.
۵. کدام مورد جزو صورتحساب تراز پرداخت ها محسوب نمی شود؟
  - الف. حساب جاری
  - ب. حساب دارایی های ثابت
  - ج. حساب سرمایه
  - د. حساب رسمی خزانه
۶. کدامیک نشان دهنده سلامت اقتصاد بین الملل یک کشور است؟
  - الف. صادرات طلا
  - ب. پرداخت وام
  - ج. سرمایه گذاری خارجی در داخل
  - د. تراز پرداخت ها
۷. کدام مورد از تصمیمات مهم در مورد بازاریابی بین الملل محسوب می شود؟
  - الف. انتخاب محل عرضه برای بازارهای خارجی
  - ب. سیاست های پولی و مالی
  - ج. انتخاب بازارهایی برای فروش
  - د. گزینه های الف و ج
۸. کدام گزینه صحیح نمی باشد؟
  - الف. سود بازرگانی نوعی مالیات غیرمستقیم است که بر واردات قطعی کالا در یک زمان مشخص تعلق می گیرد.
  - ب. سود بازرگانی مصوبه مجلس شورای اسلامی است.
  - ج. متداولترین محدودیت برای واردات کالاهای خارجی تعرفه گمرکی است.
  - د. الف و ج
۹. کاملترین وسیله نظارت بر تجارت خارجی کدامست؟
  - الف. کنترل ارز
  - ب. تعرفه های گمرکی نامرئی
  - ج. سود بازرگانی
  - د. عوارض گمرکی
۱۰. ی های اقتصادی ECO محسوب نمی شود؟
  - الف. تاجیکستان
  - ب. ترکمنستان
  - ج. تاجیکستان
  - د. ترکمنستان

بزرگترین مرکز فروش نود و دوالات از مدرسه تا دکتر با پانچمرستی و تیرمحر  
خرید و فروش کتابهای دانشگاه پیام نور. ارائه کلیه خدمات دانشجویی

