



أجب عن الاسئلة الآتية

الدرجة	السؤال
(20 درجة)	السؤال الأول
	أ. <u>صمم</u> نموذجين أحدهما للدراسة المالية لدراسة الجدوى والآخر لمهارات التفويض. ب. <u>ناقش</u> باختصار نظرية إدارة الوقت من خلال دور الشخص <u>ووضح</u> مدى ارتباطها بمجال الأعمال الهندسية. ج. <u>عرف</u> ابعاد العملية الادارية موضحا جوانب الادارة الحديثة. د. <u>ماهي</u> مراحل تطور مفهوم التسويق؟
(15 درجة)	السؤال الثاني
	أ) <u>ما المقصود</u> بعملية اتخاذ القرار وما الخطوات اللازمة لمتخذ القرار اعتبارها؟ ب) <u>ما هي</u> أنواع دراسات جدوى المشروعات . ب) طبقا للمهارات التي اكتسبتها خلال هذا المقرر، <u>ناقش</u> : ١) كيف يكون الاتصال فعال وماهي معوقاته. ٢) ادارة الموارد البشرية ودورها في المؤسسة. ٣) التنظيم في المشروعات الانشائية. ٤) الاجتماعات الفعالة وشرط تواجد القادرين على اتخاذ القرار والمختصين.
(15 درجة)	السؤال الثالث
	أ) <u>ناقش</u> مفهوم الاسس العلمية لتنظيم وادارة التسويق موضحا دورة حياة السلعة. ب) <u>اكتب</u> مصطلحا مناسباً لما يلي: ١) عملية إنجاز الأهداف مع ومن خلال مجهودات الآخرين. ٢) عملية بحثية يسعى فيها كل طرف لتحقيق مكاسب على حساب الطرف الاخر. ج) في احدى المشروعات الهندسية، قام مدير ال مشروع بعقد سلسلة من الاجتماعات مع مسئولى المشروع لمناقشة تقدم التنفيذ في المرحلة الاولى والتي أوشكت على الانتهاء حيث ان نسبة التنفيذ قاربت من 90 % وكذا متطلبات المرحلة الثانية من المشروع والجاري المفاضلة بين اسنادها لنفس الشركة وبين شركات اخرى ولكن لوحظ الاتى : تعطل 10% من المعدات وبتحليل اسباب الاعطال تبين: • قلة عدد الفنيين القادرين على الاصلاح داخل المؤسسة، • كثرة الاجراءات الروتينية التي تفرضها المؤسسة لاتمام عمليات الاصلاح، • ارتفاع اسعار قطع الغيار، • ضعف الموارد ، • ضعف الاستجابة لشكوى العميل في الفترة الاخيرة بالمشروع نتيجة اسباب خارجة عن ادارة المشروع. في ضوء ما تم دراسته <u>ما هي</u> الاعتبارات التي يجب على متخذى القرار مراعاتها بغرض اتخاذ القرار المناسب إداريا وتسويقيا لضمان انتهاء المشروع في الميعاد المحدد وكذا كسب رضا العميل والفوز باسناد المرحلة الثانية.