

تعداد سوالات: تستی: ۳۰ تشریحی: ۰

زمان آزمون (دقیقه): تستی: ۴۵ تشریحی: ۰

سری سوال: یک ۱

عنوان درس: برنامه ریزی و سرپرستی گشتهای جهانگردی

رشته تحصیلی/کد درس: مدیریت جهانگردی، مدیریت جهانگردی (چندبخشی) ۱۳۱۸۰۲۱

۱- کدام گزینه از دلایل انجام سفر به صورت انفرادی و پرهیز از خرید تور است؟

۱. ارزان تر بودن سفر انفرادی در مقایسه با تور
۲. امکان آشنایی بیشتر با گردشگران در یک مقصد به هنگام سفر انفرادی در مقایسه با سفر در قالب تور
۳. جذابیت طراحی یک سفر انفرادی از سوی گردشگر برای گردشگران به نسبت با تجربه
۴. آرامش بیشتر و دغدغه کمتر خرید مستقل اجزای تور به صورت انفرادی در مقایسه با خرید بسته سفر

۲- کدام یک از موارد زیر در برنامه کاری یک تور تفصیلی برای مسافران مطرح می شود؟

۱. زمان بندی دقیق حرکت
۲. زمان صرف صبحانه در هتل محل اقامت
۳. مسیرهای حرکت
۴. بهای بلیط بازدید از جاذبه ها

۳- گروهی از کارمندان وزارت بازرگانی در نظر دارند تا سفری دو روزه به کاشان را بر طبق برنامه مورد علاقه خود برگزار کنند بر این اساس از طریق نماینده خود با یک تورگردان جهت تدارک بسته مورد نظر وارد مذاکره می شوند. این گروه از چه نوع بسته سفری استفاده کرده اند؟

۱. بسته سفر زمان بندی شده
۲. بسته سفر گروهی از قبل شکل گرفته
۳. بسته سفر دربستی
۴. بسته سفر مستقل

۴- در صورتی که تورگردان در یک بازه زمانی با تقاضایی بالا در مورد یک مقصد سفر مواجه شود از چه راهکاری برای حل مسئله حمل و نقل هوایی خود استفاده می کند؟

۱. چارتر کردن هواپیما
۲. خرید هواپیما
۳. استفاده از پروازهای زمان بندی شده
۴. استفاده از سایر وسایل حمل و نقل

۵- کدام یک از محصولات یک تورگردان معمولاً در جهت تکمیل ظرفیت هتل ها و تسهیلات حمل و نقلی نظیر هواپیما مورد استفاده قرار می گیرند؟

۱. بسته های سفر تابستانی
۲. بسته های سفر سفارشی
۳. بسته های سفر زمستانی
۴. بسته های سفر حمل و نقل و اقامت

تعداد سوالات: تستی: ۳۰ تشریحی: ۰

زمان آزمون (دقیقه): تستی: ۴۵ تشریحی: ۰

سری سوال: ۱ یک

عنوان درس: برنامه ریزی و سرپرستی گشتهای جهانگردی

رشته تحصیلی/کد درس: مدیریت جهانگردی، مدیریت جهانگردی (چندبخشی) ۱۳۱۸۰۲۱

۶- کدام یک از تورگردانان برای حل معضل رقابت شدید، بازارهای هدف را میان خود تقسیم می کنند؟

۱. تورگردانان تخصصی

۲. تورگردانان داخلی

۳. تورگردانان تورهای ورودی

۴. تورگردانان بازار انبوه

۷- کدام گزینه جزء وظایف واحد فروش و بازاریابی است؟

۱. برنامه ریزی برای راهنمایان

۲. تدارک مواد آموزشی

۳. برنامه ریزی روزانه تورها

۴. بازدید از امکانات عرضه کنندگان

۸- توجه به علایق و سلیق مشتریان در کدام حوزه موضوعی در یک بنگاه تورگردان پی گیری می شود؟

۱. بخش بندی بازار

۲. کنترل ضریب بار

۳. واحد عملیات

۴. طراحی تور

۹- کدام گزینه جزء انتظارات تورگردان از مشتری است؟

۱. معرفی شایسته بنگاه تورگردان نزد سایرین

۲. همراه داشتن پول کافی حین سفر

۳. رفتاری هماهنگ با سایر افراد تور

۴. اطاعت بی چون و چرا از راهنمایان تور

۱۰- در تدوین یک برنامه کسب و کار قدم نخست کدام است؟

۱. تجزیه و تحلیل وضعیت موجود

۲. تعیین حوزه های تلاش

۳. تعیین بازار هدف

۴. تجزیه و تحلیل وضعیت رقابتی

۱۱- اگر بازار هدف در اصفهان شکل گرفته است، مستقیم ترین رقیب بنگاهی که سفر به کویر مصر را با اتوبوس برگزار می کند کدام گزینه است؟

۱. بنگاهی که سفر به جنگل ابر را با مینی بوس های دربستی برگزار می کند.

۲. بنگاهی که سفر به کویر مصر را با مینی بوس های دربستی برگزار می کند.

۳. بنگاهی که سفر به کویر شهداد در کرمان را با اتوبوس برگزار می کند.

۴. بنگاهی که سفر به دریاچه گهر را با اتوبوس برگزار می کند

۱۲- کدام دسته از محصولات سهم بالایی از بازار را داشته اما نرخ رشد آرامی دارند؟

۱. ستارگان

۲. گاوهای شیرده

۳. سگها

۴. علامت سوالها

تعداد سوالات: تستی: ۳۰ تشریحی: ۰

زمان آزمون (دقیقه): تستی: ۴۵ تشریحی: ۰

سری سوال: ۱ یک

عنوان درس: برنامه ریزی و سرپرستی گشتهای جهانگردی

رشته تحصیلی/کد درس: مدیریت جهانگردی، مدیریت جهانگردی (چندبخشی) ۱۳۱۸۰۲۱

۱۳- کدام دسته از محصولات با اینکه سود اندکی دارند اما به ظاهر نرخ بازده بالایی را نشان می دهند؟

۱. سگها
۲. علامت سوالها
۳. گاوهای شیرده
۴. ستارگان

۱۴- سفر به نوش آباد و دیدن شهر زیرزمین این منطقه مورد توجه گردشگران است اما طول مدت این سفر بسیار کوتاه می شود. اگر تورگردان بخواهد این سفر را برگزار کند باید چه راه حلی را در پیش گیرد؟

۱. پایین آوردن قیمت
۲. انتخاب بازار هدف گردشگران ماجراجو
۳. امتیاز دادن به مسافران در سفرهای بعدی
۴. استفاده از جاذبه های مکمل

۱۵- در برنامه سفری معین به جزیره کیش تعداد ظرفیت قابل عرضه بسته های سفر برابر با ۵۰۰ بسته و کل بسته های سفر عرضه شده از سوی تورگردان در این مقطع زمانی ۵۰۰۰ بسته سفر بوده است، اگر مجموعاً ۴۵۰ بسته سفر کیش از سوی مشتریان خریداری شده باشد و قبل از انجام سفر ۵۰ مشتری از سفر انصراف دهند نسبت انصراف از بسته سفر کیش چه اندازه بوده است؟

۱. ۹ درصد
۲. یک درصد
۳. ۵ درصد
۴. ده درصد

۱۶- تورگردانی در بسته سفر خود به شیراز به سبب علاقه مسافران برنامه بازدید از تخت جمشید را می گنجاند این تورگردان به چه موردی در برگزاری یک بسته سفر موفق توجه داشته است؟

۱. توجه به ویژگی بازار هدف در رابطه با جاذبه های مد نظر ایشان
۲. توجه به توانایی بازار هدف در رابطه با جاذبه های مد نظر ایشان
۳. انتخاب مسیرهای دسترسی مناسب به جاذبه مورد نظر ایشان
۴. انتخاب مکان مناسب برای سوار و پیاده شدن در رابطه با جاذبه های مد نظر ایشان

۱۷- در کدام نوع بسته سفر ممکن است محل اقامت و جاذبه های اطراف آن برای مسافران تکراری شود؟

۱. بسته سفر با مسیر باز
۲. بسته سفر حلقوی
۳. بسته سفر با مرکزیت ثابت
۴. هیچکدام

تعداد سوالات: تستی: ۳۰ تشریحی: ۰

زمان آزمون (دقیقه): تستی: ۴۵ تشریحی: ۰

سری سوال: ۱ یک

عنوان درس: برنامه ریزی و سرپرستی گشتهای جهانگردی

رشته تحصیلی/کد درس: مدیریت جهانگردی، مدیریت جهانگردی (چندبخشی) ۱۳۱۸۰۲۱

۱۸- در یک بسته سفر مسافر از ترکیه وارد تهران می شود و پس از بازدید از این شهر با هواپیما به کرمان رفته و سپس مسیر شهرهای یزد و اصفهان را می پیماید و سرانجام از اصفهان به ترکیه بر می گردد. این بسته چه نوع بسته سفری است؟

۱. بسته سفر حلقوی
۲. بسته سفر با مسیر باز
۳. بسته سفر با مرکزیت ثابت
۴. بسته سفر ترکیبی

۱۹- تعریف قیمت از منظر عرضه کنندگان چیست؟

۱. مجموع رقم پولی که مشتری حاضر است به ازای در اختیار گرفتن محصول پردازد
۲. قیمت بیانگر ارزشی است که محصول برای مشتری ایجاد می کند.
۳. قیمت مبلغی است که بابت محصول می توان از مشتری اخذ نمود
۴. قیمت عامل سودآوری و کسب منفعت از گردشگر است

۲۰- در مورد محصولات با کشش پذیری اندک اگر بنگاه بخواهد با سیاست کاهش قیمت، مقدار فروش و در آمد را افزایش دهد چه نتیجه ای به بار خواهد آمد؟

۱. کاهش قیمت منجر به افزایش فروش و افزایش در آمد نخواهد شد.
۲. کاهش قیمت منجر به افزایش فروش و افزایش در آمد خواهد شد.
۳. کاهش قیمت منجر به کاهش تقاضا و کاهش در آمد خواهد شد.
۴. کاهش قیمت منجر به افزایش هزینه های بنگاه خواهد شد.

۲۱- "حجم تولیدی که در آن در آمد کل در قیمت فروش مشخص با هزینه کل برابر می شود" تعریف چیست؟

۱. قیمت گذاری رقابتی
۲. نقطه سر به سر
۳. اندازه تولید اسمی
۴. ضریب بار

۲۲- تورگردان برای تابستان ۱۳۹۱ بسته سفر به تبریز را با ظرفیت ۵۰ نفر و برای ده دوره عرضه نموده است، اگر در طول این فصل به طور متوسط برای هر بسته سفر ۴۵ نفر ثبت نام نموده و تور را خریداری کرده باشند، آن گاه ضریب اشغال برنامه تور چه میزان بوده است؟

۱. ۵۰ درصد
۲. ۴۵ نفر
۳. ۵ نفر
۴. ۹۰ درصد

تعداد سوالات: تستی: ۳۰ تشریحی: ۰

زمان آزمون (دقیقه): تستی: ۴۵ تشریحی: ۰

سری سوال: ۱ یک

عنوان درس: برنامه ریزی و سرپرستی گشتهای جهانگردی

رشته تحصیلی/کد درس: مدیریت جهانگردی، مدیریت جهانگردی (چندبخشی) ۱۳۱۸۰۲۱

۲۳- کدام عامل می تواند منجر به تدوین یک برنامه بازاریابی ناموفق برای یک تورگردان شود؟

۱. طراحی بسته های سفر به یک مقصد ناشناخته
۲. ارتباط با عرضه کنندگان نامعتبر
۳. کلی نگری بسیار
۴. وقایع پیش بینی نشده

۲۴- رفتار نامناسب یک راهنمای تور جزء کدامیک از عناصر آمیخته بازاریابی است؟

۱. جلوه های ظاهری
۲. مردم
۳. فرآیند
۴. ترویج

۲۵- هدف اصلی تبلیغ چیست؟

۱. افزایش تقاضای بازار
۲. فروش بیشتر محصول
۳. برقراری ارتباط موثر
۴. گرفتن سهم بیشتر در بازار

۲۶- مزایای خاص محصول در کدام بخش ایجاد یک پیام تبلیغاتی باید گنجانده شود؟

۱. اجرای پیام
۲. تهیه پیام
۳. ارزیابی پیام
۴. بررسی جنبه های اجتماعی پیام

۲۷- فوق العاده تجاری چیست؟

۱. نوعی تخفیف و یا پرداخت جنسی است که عرضه کننده برای جلب همکاری واسطه ها و خرده فروشها تقبل می کند.
۲. یکی از وسایل تبلیغ است که با آن سازمان نه تنها با مشتریان ، عرضه کنندگان و واسطه ها بلکه با گروههای مختلف جامعه که به آن علاقه مندند ارتباط برقرار می کند.
۳. نوعی تخفیف است که معمولا از طریق پست، روزنامه ، مجله و یا همراه بسته بندی محصول عرضه می شود
۴. روشی است که مهارت مسافران در زمینه های مختلف علمی ، ادبی و سرگرمی سنجیده می شود و به برندگان جوایزی داده می شود

۲۸- کدام گزینه مربوط به عملیات اجرای تور است؟

۱. به روز کردن اطلاعات
۲. دریافت رزرواسیون
۳. تعیین مسیر سفر
۴. اطمینان از امنیت اعضای تور

تعداد سوالات: تستی: ۳۰ تشریحی: ۰

زمان آزمون (دقیقه): تستی: ۴۵ تشریحی: ۰

سری سوال: ۱ یک

عنوان درس: برنامه ریزی و سرپرستی گشتهای جهانگردی

رشته تحصیلی/کد درس: مدیریت جهانگردی، مدیریت جهانگردی (چندبخشی) ۱۳۱۸۰۲۱

۲۹- کدام یک از موارد زیر در روز آخر سفر انجام می شود؟

۱. شمارش اعضای گروه و ارائه هشدارهای ایمنی به ایشان
  ۲. تعیین محل نشستن افراد
  ۳. معرفی بسته های سفر دیگری که از سوی تورگردان عرضه می شود
  ۴. ارائه اطلاعات مورد درخواست مسافران در مورد جاذبه های بازدید نشده
- ۳۰- بررسی رفع مشکل یک اقامتگاه نامناسب بر عهده کیست؟

- |                  |                     |
|------------------|---------------------|
| ۱. مسافران       | ۲. تورگردان         |
| ۳. مدیر اقامتگاه | ۴. راهنمای محلی گشت |