

سوالات پودمان چهارم (جلسه سوم)

1- انواع شایستگی بازاریابی را فقط نام ببرید؟

2- انواع روشهای قیمت گذاری را نام ببرید؟

3- روش روانی را توضیح دهید؟

4- روش بسته ای را توضیح دهید؟

5- روش جغرافیایی را توضیح دهید؟

6- روش ماتریس قیمت گذاری را تعریف کنید؟

7- به عبارات زیر (که درباره محصول تولید شده میباشد) پاسخ دهید:

الف- علت قیمت پایین محصول چیست:

ب- افزایش قیمت محصول چگونه پدید می آید توضیح دهید:

پ- بازاریابی حداقلی محصول چیست:

ج- کاهش قیمت چگونه بوجود می آید:

س- ارسال به بازار با قیمت بالاتر چگونه به وجود می آید:

ش- زمان بندی درست چگونه به وجود می آید:

(کار در منزل)

- دانش آموزان در منزل به سوالات زیر و سوالات بالا پاسخ داده و جواب را با مشخصات کامل خود و نام کلاس خود تایپ کنید و در کانال ایساگو برای من بفرستید روی فایل ارسالی بنویسد درس کارگاه کارآفرینی و نوآوری (پایه یازده یک) جلسه سوم/ پودمان چهارم حتما ذکر شود.

- به سوالات زیر پاسخ درست داده شود: (سوالات زیر نظر سنجی فردی دانش آموزان درباره یادگیری درس میباشد لطفا درس را کامل بخوانید بعد پاسخ دهید دانش آموزان پاسخ به این خودسنجی ها نمره کلاسی دارد و پاسخ به سوالات بالا نمره ترمی)

1- مشکلاتی که در یادگیری داشتی؟

2- کدام بخش از یادگیری در این جلسه جالب بود؟

3- برای بهبود یادگیری باید به چه فعالیت هایی بیشتر توجه کنم؟

4- از یادگیری در این جلسه در رشته خود چه کاربردهایی می توانم داشته باشم؟

(موفق باشید)