

تعداد سوالات: تستی: ۳۰ تشریحی: ۰

زمان آزمون (دقیقه): تستی: ۵۰ 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 نوع بسته های سفر برای تورگردان خطر پذیری کمتری دارد؟

۰۱. بسته های سفر مستقل
۰۲. بسته های سفر سفارشی
۰۳. بسته های سفر عمومی
۰۴. بسته های سفر انتخابی

۲- در کدام نوع بسته های سفر گردشگران برنامه ای برای خود دارند و نماینده ای برای خود انتخاب می کنند تا با تورگردان مذاکره کند؟

۰۱. بسته های سفر گروهی عمومی
۰۲. بسته سفر انتخابی
۰۳. بسته سفر از قبل شکل گرفته
۰۴. بسته سفر مستقل

۳- کدام گزینه جزء معایب بسته های سفر سفارشی است؟

۰۱. تورگردان به جای صحبت با چند نفر تنها با یک نفر وارد مذاکره می شود.
۰۲. سامان دهی این نوع برنامه های سفر برای تورگردان راحت تر است.
۰۳. اگر از طرف گردشگران این نوع بسته های لغو شود کل بسته سفر لغو خواهد شد.
۰۴. طراحی این نوع بسته های سفر مشکل است.

۴- در چه زمانی یک تورگردان اقدام به خرید یا ساخت هتل در یک مقصد می نماید؟

۰۱. وقتی زمانی مقصدی با تقاضای اندکی مواجه است.
۰۲. وقتی مقصدی اقامتگاههای اندکی دارد.
۰۳. وقتی مقصدی اقامتگاههای مناسب ندارد.
۰۴. وقتی مقصدی با تقاضای مستمر و با ثبات مواجه است.

۵- کدام نوع از تورها برای پر شدن ظرفیت خالی هواپیماها و تختهای هتلها طراحی می شود؟

۰۱. تورهای تابستانه
۰۲. تورهای ارزان قیمت
۰۳. تورهای زمستانه
۰۴. تورهای زیارتی

۶- کدام گزینه توسط واحد رزرواسیون بنگاه تورگردان انجام می شود؟

۰۱. گرفتن بازخورد از مشتریان
۰۲. ایجاد ارتباط با مشتری
۰۳. اطلاع رسانی به موقع به مشتری در مورد تور
۰۴. تدارک مفاد و مطالب آموزشی

سری سوال: ۱ یک

زمان آزمون (دقیقه): تستی: ۵۰ تشریحی: ۰

تعداد سوالات: تستی: ۳۰ تشریحی: ۰

عنوان درس: برنامه ریزی و سرپرستی گشتهای جهانگردی

رشته تحصیلی/کد درس: مدیریت جهانگردی، مدیریت جهانگردی (چندبخشی) ۱۲۱۸۰۲۱

۷- همکاری با تورگردانان چه منفعتی برای دفاتر خدمات مسافرتی دارد؟

۱. تورگردانان نزد مردم شناخته شده تر و معتبر تر هستند و مردم بیشتر به آنها مراجعه می کنند.
۲. دفاتر خدمات مسافرتی با پرداخت حق کمیسیون به تورگردانان از خدمات آنان بهره مند می شوند.
۳. ارتباط با تورگردانان ویتترین محصولات دفاتر خدمات مسافرتی را متنوع تر می کند.
۴. در ارتباط با تورگردانان دفاتر خدمات مسافرتی نیاز به ایجاد دفاتر مستقل ندارند.

۸- کدام گزینه جزء روشهای اعلام قیمت توسط تورگردان نیست؟

۱. تورگردان قیمت قطعی تور را اعلام نکند ولی در بروشور ذکر کند در صورت بروز هزینه های اضافی مشتریان باید آن را تقبل نمایند.
۲. تورگردان می تواند اعلام کند که اگر مشتری تا زمانی خاص کل هزینه را پرداخت کند مشمول اضافه قیمت نخواهد شد.
۳. تورگردان ممکن است حداکثر مقدار افزایش را در هزینه ها اعلام کند و اگر بیشتر از آن شد خود تقبل نماید.
۴. تورگردان می تواند از ابتدا در بروشور خود قیمت قطعی را اعلام نکند و تمام هزینه ها را به مشتری تحمیل نماید.

۹- رفتار متعارف و هماهنگ با سایر گردشگران در سفر جزء انتظارات چه کسانی است؟

۱. مسافران از تورگردان
۲. تورگردانان از عرضه کنندگان
۳. تورگردان از مسافران
۴. عرضه کنندگان از تورگردان

۱۰- کدام گزینه جزء رقبای مستقیم یک بنگاه تورگردان نیست؟

۱. تورگردانانی که از تکنولوژی و استراتژی یکسانی استفاده می کنند.
۲. تورگردانانی که هر دو بسته سفر به قشم با قطار را عرضه می کنند.
۳. تورگردانانی که بسته سفر به قشم را یکی به صورت هوایی و دیگری به صورت زمینی عرضه می دارد.
۴. تورگردانانی که بازار هدف یکسانی دارند.

۱۱- کدام یک از بسته های سفر دارای سهم بالای بازار بوده و بازار آنها از رشد شدیدی برخوردار است؟

۱. بسته های سفر گاوهای شیر ده
۲. بسته های سفر ستارگان
۳. بسته های سفر سگ ها
۴. بسته های سفر علامت سوال

سری سوال: ۱ یک

زمان آزمون (دقیقه): تستی: ۵۰ تشریحی: ۰

تعداد سوالات: تستی: ۳۰ تشریحی: ۰

عنوان درس: برنامه ریزی و سرپرستی گشتهای جهانگردی

رشته تحصیلی/کد درس: مدیریت جهانگردی، مدیریت جهانگردی (چندبخشی) ۱۲۱۸۰۲۱

۱۲- کدام گزینه بسته های سفر از نوع سگ را معرفی می کند؟

۱. این محصولات از نظر هزینه ها وضعیت نامطلوبی داشته و فرصت کمی برای رشد دارند.
۲. این محصولات جریان نقدینگی قابل توجهی را ایجاد می کنند.
۳. این محصولات اشتهای زیادی برای مصرف نقدینگی دارند.
۴. نقدینگی به دست آمده از این محصولات صرف بازاریابی می شود.

۱۳- در چه صورتی برگزاری سفری به مدت یک روز با فاصله زیاد از مبدا توجیه پذیر است؟

۱. مقصد جاذبه زیادی داشته باشد.
۲. امکانات حمل و نقل سریع و سیر به مقصد فراهم باشد.
۳. جاذبه های مکمل در کنار آن تدارک دیده شود.
۴. مسافران توانایی چنین سفری را داشته باشند.

۱۴- در صورتی که خدمات غذایی جامعه مقصد با ذائقه مسافران همخوانی نداشته باشد بهترین روشی که می توان استفاده کرد چیست؟

۱. استفاده از غذاهای آماده
۲. بردن نیروی متخصص پخت و پز همراه تور
۳. استفاده از فست فودها
۴. اسکان مسافران در جایی که خود امکان پخت و پز داشته باشند.

۱۵- کدام گزینه بیشترین تاثیر در دستیابی به توفیق یک بسته سفر را در پی دارد؟

۱. نحوه ارتباط بین مسافران و راهنمایان
۲. نحوه همکاری بین تورگردان، عرضه کنندگان و مقامات محلی
۳. نحوه همکاری گردشگران با جامعه میزبان
۴. نحوه برخورد جامعه میزبان با عرضه کنندگان

تعداد سوالات: تستی: ۳۰ تشریحی: ۰

زمان آزمون (دقیقه): تستی: ۵۰ تشریحی: ۰

سری سوال: ۱ یک

عنوان درس: برنامه ریزی و سرپرستی گشتهای جهانگردی

رشته تحصیلی/کد درس: مدیریت جهانگردی، مدیریت جهانگردی (چندبخشی) ۱۲۱۸۰۲۱

۱۶- معمولاً در چه زمانی خدمات سرو شام از سوی تورگردان به هتل محل اقامت مسافران واگذار می شود؟

۱. زمانی که برخی از مسافران این خدمات را خواستار باشند.

۲. این اقدام همواره مطلوب است.

۳. زمانی که رستوران ها از هتل فاصله زیادی داشته باشند.

۴. زمانی که مسافران در اولین شب اقامت خود شب هنگام به هتل می رسند.

۱۷- در نظر گرفتن یک برنامه سنگین و فشرده برای یک گروه کوه نورد توجه به کدام نکته را در طراحی یک بسته سفر نشان می دهد؟

۱. در نظر گرفتن یک برنامه مهیج برای مسافران

۲. توجه به سلیق مسافران

۳. توجه به توانایی جسمی مسافران

۴. توجه به طول برنامه سفر

۱۸- در صورتی که مسافری بخواهد از جاذبه ای که در تور نیست بازدید کند بنگاه تور گردان چطور می تواند این امکان را برای وی فراهم نماید؟

۱. آن برنامه را به برنامه تور می افزاید.

۲. برای مواردی از این دست وقت آزاد در برنامه سفر در نظر می گیرند.

۳. راهنما با هزینه تورگردان خود آن گردشگر را به جاذبه مورد نظر می برد.

۴. تورگردان با هزینه بنگاه، گردشگر را با یک راهنمای محلی به آن جاذبه می فرستد.

۱۹- در کدام بسته سفر فضاهای پیرامون هتل تکراری می شود؟

۱. بسته سفر با مرکزیت ثابت

۲. بسته سفر حلقوی

۳. بسته سفر مسیر باز

۴. بسته سفر مسیر بسته

۲۰- مسافری از تهران وارد رم شده و پس از بازدید از رم، میلان، ونیز و فلورانس از فلورانس به تهران باز می گردد. این فرد از چه نوع بسته سفری استفاده کرده است؟

۱. بسته سفر حلقوی

۲. بسته سفر مسیر باز

۳. بسته سفر با مرکزیت ثابت

۴. بسته سفر غیر حلقوی

۲۱- ساده ترین روش قیمت گذاری چیست؟

۱. قیمت گذاری بر اساس ارزش محصول برای مشتری

۲. قیمت گذاری رقابتی

۳. قیمت گذاری بر مبنای مدیریت بازده

۴. قیمت گذاری بر اساس قیمت تمام شده محصول

تعداد سوالات: تستی: ۳۰ تشریحی: ۰

زمان آزمون (دقیقه): تستی: ۵۰ تشریحی: ۰

سری سوال: ۱ یک

عنوان درس: برنامه ریزی و سرپرستی گشتهای جهانگردی

رشته تحصیلی/کد درس: مدیریت جهانگردی، مدیریت جهانگردی (چندبخشی) ۱۲۱۸۰۲۱

۲۲- کدام نوع تخفیف برای خرید عمده در نظر گرفته می شود؟

۱. تخفیف فصلی ۲. تخفیف تجاری ۳. تخفیف مقداری ۴. تخفیف خرید نقدی

۲۳- کدام مورد جزء شرایط اقتصادی است که بر کار تورگردانان تاثیر گذار است؟

۱. پیر شدن جمعیت ۲. سطح تحصیلات زنان
۳. درآمد واقعی خانوار ۴. کیفیت محصول

۲۴- تجربه سفر جزء کدامیک از عناصر آمیخته بازاریابی تورگردانان است؟

۱. قیمت ۲. محصول ۳. ترویج ۴. فرآیند

۲۵- نحوه رزرو جا برای مسافران جزء کدامیک از عناصر آمیخته بازاریابی است؟

۱. محصول ۲. مکان ۳. فرآیند ۴. تبلیغ

۲۶- برای انتقال پیام های بلند و توصیفی کدام رسانه مناسب تر است؟

۱. روزنامه ۲. تلویزیون ۳. بروشور ۴. پوستر

۲۷- اشاره به امکان استفاده از موزیک زنده در هتل در بروشور سفر به چه چیز اشاره دارد؟

۱. محصول اصلی ۲. مزایای خاص
۳. نوع خدمات ۴. استفاده از سرگرمی ها

۲۸- نمونه های رایگان جزء کدامیک از روشهای تبلیغاتی است؟

۱. فروش حضوری ۲. اشتها ۳. روابط عمومی ۴. پیشبرد فروش

۲۹- آخرین مرحله ثبت رزرواسیون چیست؟

۱. تایید رزرواسیون ۲. اعلام شماره ارجاع ثبت رزرواسیون در سیستم
۳. پیگیری امور پرداخت مشتری ۴. تحویل نسخه قرار داد به مشتری



سری سوال: ۱ یک

زمان آزمون (دقیقه): تستی: ۵۰ تشریحی: ۰

تعداد سوالات: تستی: ۳۰ تشریحی: ۰

عنوان درس: برنامه ریزی و سرپرستی گشتهای جهانگردی

رشته تحصیلی/کد درس: مدیریت جهانگردی، مدیریت جهانگردی (چندبخشی) ۱۲۱۸۰۲۱

۳۰- چرا علی رغم ارزانی نسبی سفر با تور، برخی از مردم با تور سفر نمی کنند؟

۱. تمایل به جستجوی شخصی و اکتشاف دارند.
۲. از این نقطه قوت تور اطلاع ندارند.
۳. قیمت برای ایشان اهمیتی ندارد.
۴. از سفر کردن به صورت گروهی نگران و هراسناک هستند.

شماره سوال	پاسخ صحيح	وضعيت كليد
1	ب	عادي
2	ج	عادي
3	د	عادي
4	د	عادي
5	ب	عادي
6	ج	عادي
7	ج	عادي
8	الف	عادي
9	ج	عادي
10	ج	عادي
11	ب	عادي
12	الف	عادي
13	ب	عادي
14	ب	عادي
15	ب	عادي
16	د	عادي
17	ج	عادي
18	ب	عادي
19	الف	عادي
20	ب	عادي
21	د	عادي
22	ج	عادي
23	ج	عادي
24	ب	عادي
25	ب	عادي
26	الف	عادي
27	ب	عادي
28	د	عادي
29	ج	عادي
30	الف	عادي