

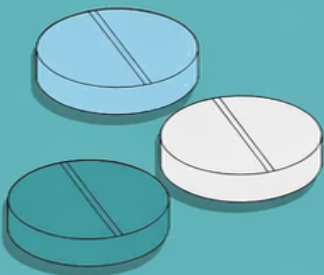


# تفريغ سول أكاديمي

اسم المادة: إدارة وتسويق

المحاضرة: الأمين 13/4

الصيدلانية: براءة الزبيد



# خافرة الاشين 13\4

بالدية لادكتور سأل عن علامات الامقان وعين جابت أكثر من 27

26 وأكثر يرفع إليه، 25 وأكثر

\* معامل الهويك والتقييم بالامقان

والهويك ← يعني عدد الناس اليك حلوا السؤال مع

\* شو بنستفيد من هاد التحليل؟ <sup>objective</sup> تقييم موضوعي نادرًا ما يصح لنا فرصة نعمل عليه

خروفنا تقريبًا متشابهة (كطلاب) والجامعة هي أكثر و هات تكون منها خروفنا متشابهة

التوجيهي في دروس هجومي ---- ، بالجامعة ماليًا واحدًا بيأخذ هجومي الامقان موجد ، يعني أكثر فرصة نتائج

لا environment بين الطلاب هي جامعة

\* سأل الدكتور عن مهن خافرة البروفيسور شين ، البروفيسور مبعود من العدد اليك مهن بس في شغاك هو مو على فها

عدد الطلاب عندهم قابل فهو مفضل كل طلاب الدفاتر ديها مهن و امتحان العلم و لينة هو مؤلف كتاب

pharmacy management ، يعني من هاي الشعب ما في 4 طالب دمالية وهي التبيك 120 يعني مهن و التبيك

فالدكتور مو قنع بهاد العدد يعني مهن

لما بخافرة التباينة كان اليفر أفضل من 450

\* معامل التقييم بيطلعنا نفهم لهد اثباتاوين بشافند عمل

\* Media & Mean بيطلعنا نشون كيف أداء باقي اللمنة

\* الامقان في تنوع الاستجابات منها يستعمل السليبات و منها على المحاضرات الوجاهية والأونلاين

\* زمان كان الدكتور ينزل Lens benity index "مقدونية لنس" في الأسئلة يكون جوابها مظهر

استبقت ديس اء انه في علاقة بين وقت فوج الطلاب من الامقان دعلاماتهم

و هكت بيطلعوا "sustained release"

في سؤال زد سؤاين الهمد ليس تقييم معلومات الطالب د! عا تقييم قدرته على فهم السؤال

يعني اذا علمت انه صفة رقمي 9 ← 2+2 = 18 يعني السؤال

وهي يكون الالف من السؤال ففهمه وبنو فيه Vocabulary

بين دطانيا كانت الامداد قليلة وكانوا يبيعوا لكل طالب علاقاته كاملة ويعرفون دين تقاليد اذ نالين دالادهاهي

\* جميل فاجل وقبع واقبع ← لو نكسها على الودع الطاري ← الخنايب قبع ← غيايب مع علاقاته عالة ← قبع  
 ← غيايب مع علاقاته قلة ← اقبع

\* الجزء الثاني من الامارة عن pharmaceutical marketing وفي الجزء عن ال emotional intelligent

فزمان الدكتور كان يبعني الجزء عن Marketing learning Assaies بس مع از زياد اعداد الطلاب هل يجب

في فوف بين ال General Marketing & pharmaceutical Marketing  
 ← في تخصصنا مرفنا مو بين المربع  
 ← الاماراته مطلوبه اذ كثير بتخصصنا  
 ← مطالب الامور والحيات  
 ← مطالبه patient language  
 ← نسبة المربع بتختلف  
 ← مو كل الادوية بتروج  
 ← لفنة لمستفيدة

هاي الجابات بيجاد بها زي طالب  
 بس في جدول دقيق للفوف بينهم

Comparison of Pharmaceutical to Consumer Market

	Pharmaceutical	Regular
Many layers of customers and consumers → Patients ↳ Drs.	Yes	Less layers
The consumer in decision maker	Not true	true
The consumer pays directly for the product	Not true	True
Product brand loyalty	Higher	Lower
Importance of ethics	Higher	Lower
Degree of government regulation	Higher	Lower
Liability consideration	Higher	Lower
R&D complexity	Higher	Lower
R&D On human necessary	yes	No
R&D costs	Higher	Lower
Price sensitivity	Lower	Higher

اهم فرق بينهم

\* اهم فرق بينهم ال Customers

اللي بيت يكتب الدواء والكريفنا يوزنه

هاي السبلات مو حده بقطاع ثاني

لانه حيا بيقدر عن حيا

\* الخفاء والدواء Customers  
 شركة التأمين Customers  
 لغيره في Consumers

في اذوية حيزيتها 4% في مبيعات حيزيتها 16% ، اساس ال pharmaceutical Marketing يتالي بال 4%

ال 16% اذوية اقرب لا General ويكون فيها رعاية وصحة ويمكن يكون ال Customers & Consumers نفسهم

ال 4% مبيعات فيها الاعاية ، بيبيع تشتري ممكن بدون دوية ؟ ك قانون

اذا بتشتغل Pharmaceutical بتقدر تشتغل General بس العكس لا

يجب ك تحت بند الأسعار ، الدوا سعره ثابتة بكل مكان وهاد هو موجود بقطاعات ثانية

وإذا لقيته يكون نادر

والسبب إنه لأسعار الأجنبي كفتح لأشياء وتعليمات تسعير الأدوية

بما إنه طريقة التسعير مختلفة رح تكون ال efforts مختلفة

ال pharmaceutical يتبعهم بالجودة لا producers كبحر

\* متو الفرق بين ال subagent والمستودع ؟

company agent holdsaler & distributor

ال company هي الشركة والصنعة بيع بالاردن إنه تقوم الشركة والصنعة بتوزيع الأدوية بدون وكيل ومستودع

لهيئة الشركات الكبرى مثل phizer وكيلها مبيعات

دار الدوا كفتح ما بيعوا مباشرة بالسوق ، الاملاكون مرخص مستودع القانون بيعي وكيل

المستودع ماخذ وكالة الشركة

معظم الحالات بالاردن المستودع والوكيل نفسه

في زملاء فوجين دفعة 2018-2019 لا دفوا شركات زودت بالعام ما بالها وكيل بالاردن عننا ، بدنا نوفر هاي

الوكالة بس ما عندهم امكانيات مادية (المستودع محتاج رأس مال كبير)

نهدل الأسباب جاوا وكالات بس ما عندهم مستودع بيوزع على مستودع من المستودعات بيكلمهم

حيي وكالات لشركة من الشركات بس ما في امكانية بيدي استقدم مستودعك وهاد بيبيع ويبيعوا اتفاقية

بينهم ، فاهد الوكالة هو يبي يعمل الشركة (ما في الغذاء والدواء ، المستودع يوزع الأدوية من الشركات

للبيانات ال subagent شركة يبيع لمنتجات من شركات مختلفة ويبيعها للمهديات

الدكتور ما كان بيريس ال subagent لما زلي عليه مدير شرايعة ده كاله يزوره دراج الدكتور زاره لأنه مدير

عام لشركة كاسك (يعني بيعت يزوره) موثقا 27 هيلانية فهار الدكتور يرب عنده لأنه بيوفن وكتر ، ال subagent يترى من مستودع ما عنده وكالات

\* الخلاصة :- بالاردن موجود الشركة الأم والصنعة ، الوكيل يبي يعمل الشركة بالاردن ، المستودع يوزع الأدوية ، ال subagent اد ال distributor

معامل التمييز	معامل الصعوبة	رقم السؤال
0.12	0.96	13
0.12	0.95	25
0.16	0.92	9
0.23	0.89	3
0.21	0.89	15
0.27	0.88	17
0.33	0.87	10
0.21	0.84	30
0.30	0.84	18
0.23	0.84	14
0.31	0.84	22
0.21	0.80	2
0.39	0.77	29
0.57	0.75	11
0.44	0.75	19
0.48	0.74	23
0.50	0.70	21
0.37	0.66	5
0.52	0.66	6
0.42	0.65	28
0.53	0.64	7
0.47	0.62	4
0.38	0.60	12
0.31	0.60	24
0.41	0.55	8
0.46	0.45	26
0.23	0.40	20
0.36	0.26	27
0.15	0.22	16
0.25	0.13	1

الأخفهي يدل على  
انه أكثر من نحل  
والطالب بهاد بوجه  
75%

كل علامة وسم واحد  
بالحق  
وكل يساعدها نشون  
قد يصعب علامات الأقران  
دقة علامته

بهاد بوجه 50-40%

إذا كانوا مجازين باقي كاستاذ  
مع يكون فعال التمييز عالي

هذا السؤال  
يا خسارة التعليم الاحترافي  
لصاحب سؤال

### Statistics

First April 2026

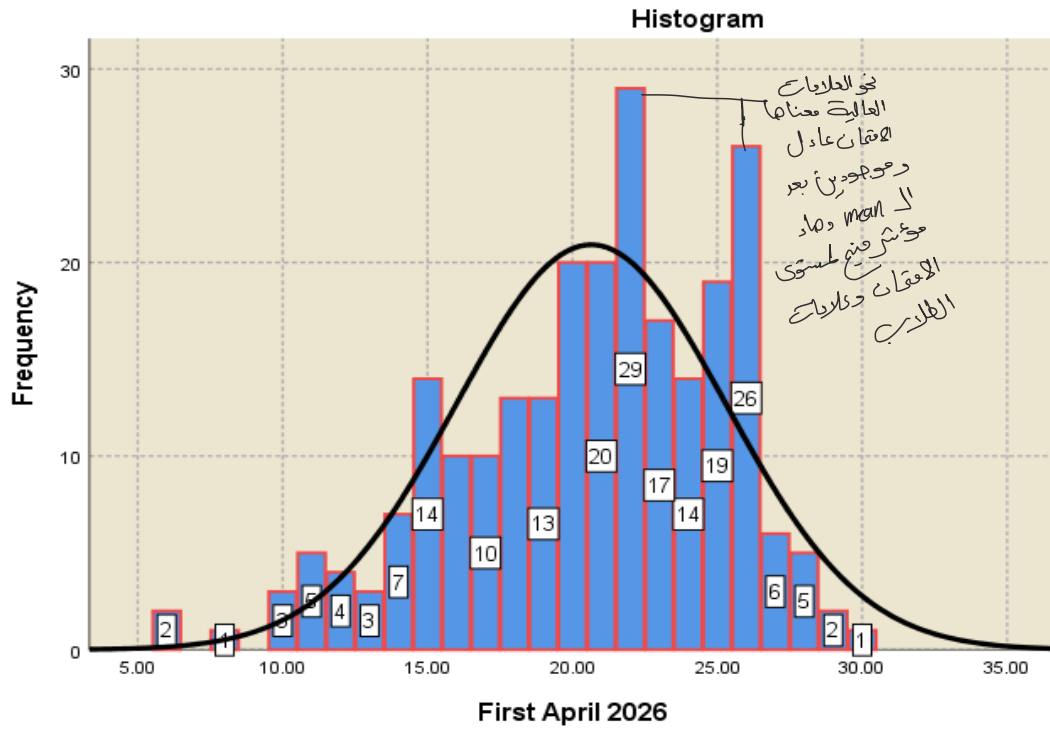
N	Valid	Missing
	244.0	0.0
Mean	20.6	
Media	21.0	
Mode	22.0	
Std. Deviat	4.7	
Skewness	-0.6	
Kurtosis	0.0	
Minimum	6.0	
Maximum	30.0	
Percentiles		
25	18.0	
50	21.0	
75	24.0	

UnSucc	25	10%
Succ	219	90%

Mark	y	Percent
6.00	2	0.8
8.00	1	0.4
10.00	3	1.2
11.00	5	2.0
12.00	4	1.6
13.00	3	1.2
14.00	7	2.9
15.00	14	5.7
16.00	10	4.1
17.00	10	4.1
18.00	13	5.3
19.00	13	5.3
20.00	20	8.2
21.00	20	8.2
22.00	29	11.9
23.00	17	7.0
24.00	14	5.7
25.00	19	7.8
26.00	26	10.7
27.00	6	2.5
28.00	5	2.0
29.00	2	0.8
30.00	1	0.4
Total	244	100.0

Bravo

- <Q>According to our lectures, Differences between Manager and leader, which is correct
- <c>Leader help others to success, manager take care of himself and the job
  - <c>Leaders work with others, manager direct others from behind
  - <c>Good leaders is a good manager, but good manager is not always a good leader
  - <c>All answers
  - <c>None of the answers



ممكن بصرى للعلامات مع عدد الطلاب يلي جاوبهم