



المستوى: السنة الثالثة لسانس

الشخص: جميع التخصصات

التاريخ: الأربعاء 14 جانفي 2026

التوقيت: 13:30 إلى 15:30

## التصحيح النموذجي لامتحان السداسي الأول (الدورة العادية) لقياس المقاولاتية في الرياضة

العلامة:	القسم:	الاسم ولقب:
	.....	.....

### السؤال الأول: (5 نقاط)

#### أسئلة الصح والخطأ (مع تصحيح الخطأ إن وجد)

- السؤال: يرى "شومبيتر" أن رياادة الأعمال هي عملية "الدمير الخلاق" من خلال استبدال الهياكل الاقتصادية القديمة بأخرى جديدة.
  - الإجابة: صحيحة.
- السؤال : رياادة الأعمال (Entrepreneurship) هي حقل معرفي يركز على الدراسة النظرية والأكاديمية للظاهرة المقاولاتية.
  - الإجابة: خطأ. التصحيح: المقاولاتية "Entreprenariat" هي الحقل المعرفي، أما رياادة الأعمال فهي الجانب العملي والممارسة.
- السؤال : المخاطرة الريادية هي سلوك عشوائي يعتمد على الحظ بشكل كامل لتحقيق المكاسب.
  - الإجابة: خطأ. التصحيح: المخاطرة الريادية هي سلوك مدروس يقوم على التقييم المسبق لاحتمالات النجاح والفشل.
- السؤال : رائد الأعمال يسعى دائمًا لحفظ الاستقرار والتنظيم داخل المؤسسة القائمة.
  - الإجابة: خطأ. التصحيح: هذا دور المدير التقليدي، أما رائد الأعمال فيسعى للتغيير والابتكار.
- السؤال : "إدراك الفرص" يتطلب مهارة عالية في استشعار التغيرات التكنولوجية أو احتياجات المستهلكين.
  - الإجابة: صحيحة.

### السؤال الثاني: (5 نقاط)

عند الخوض في الخصائص الأساسية لريادة الأعمال فيجب علينا تحديدها بالعناصر التالية:

**روح الابتكار:** يتميز رواد الأعمال بقدرتهم على تطوير أفكار مبتكرة وتحويلها إلى منتجات أو خدمات أو عمليات ذات قيمة مضافة.

**المخاطرة:** تعد المخاطرة ركيزاً أساسياً من أركان رياادة الأعمال. رواد الأعمال مستعدون لتقبل الشكوك ومواجهة التحديات لتحقيق أهدافهم.

✓ إدراك الفرص: تتطلب ريادة الأعمال القدرة على تحديد الفرص المتاحة في البيئة والتي قد يغفل عنها الآخرون. قد يكون هذا المجال سوقاً جديداً، أو تقدماً تكنولوجياً، أو تغييراً في طلب العملاء.

✓ العمل الحر: غالباً ما يكون رواد الأعمال أفراداً قادرين على البدء بأنفسهم وتنفيذ رؤاهم بشكل مستقل وتحمل مسؤولية النجاح أو الفشل.

✓ القدرة على التكيف: نظراً لأن ريادة الأعمال تنطوي بطبيعتها على عدم اليقين، يجب أن يكون رواد الأعمال مرنين وقدارين على التكيف للاستجابة للتغيرات في السوق أو بيئة الأعمال

#### **السؤال الثالث: (02 نقاط)**

انسب المعطيات التالية بالعنوان المناسب من العناوين التالية: (أنواع التسويق بالمحوى، عناصر التسويق بالمحوى):

1. أنواع التسويق بالمحوى: الفيديوهات، الإنفوغرافيك، الرسوم البيانية، البودكاست ... الخ

2. عناصر التسويق بالمحوى: الملائمة، المصداقية، القيمة، الجاذبية، العاطفة.

#### **السؤال الرابع: (08 نقاط)**

في إحدى المدن المزدحمة، لاحظ الطالب "ياسين" أن الأطفال ذوي الاحتياجات الخاصة يفتقرن تماماً لمراكم رياضية تدريبية متخصصة تناسب قدراتهم، فقرر ألا يكتفي باللحظة، بل أن يحول هذا الغياب إلى مشروع واقعي يخدم هذه الفئة. كيف تعرف "الفرصة الريادية" من خلال موقف الطالب ياسين؟

• تتبع "المراحل الأربع لفرصة الريادية" التي يجب أن يمر بها الطالب ياسين لتحويل ملاحظته إلى مشروع ناجح.  
الإجابة النموذجية:

1. تعريف الفرصة الريادية: الفرصة في قصة ياسين هي تلك الظروف أو الحاجات غير الملبة في السوق (وهي هنا غياب الخدمات التدريبية لذوي الإعاقة)، والتي امتلك ياسين الرؤية لتحويلها إلى مشروع ذي قيمة اقتصادية واجتماعية، وهي تمثل نقطة الانطلاق لمشروعه.

2. المراحل الأربع التي سيمر بها ياسين: وفقاً لما ورد في المحاضرة، على ياسين اتباع المسار التالي:

• اكتشاف الفرصة: بدأت حين قام ياسين بـ ملاحظة المشكلة أو الحاجة القائمة في منطقته (نقص المراكز المتخصصة)

• تقييم الفرصة: هنا يجب على ياسين تحليل الجدوى الاقتصادية للفكرة ومدى قابلية تنفيذها على أرض الواقع قبل البدء.

• استغلال الفرصة: وهي المرحلة التنفيذية، حيث يقوم ياسين بـ تحويل الفكرة إلى منتج أو خدمة واقعية) تأسيس المركز الرياضي فعلياً

• توسيع الفرصة: بعد نجاح المركز، يسعى ياسين إلى تطوير المشروع ليشمل شرائح أوسع من المستفيدين أو يضيف خدمات رياضية جديدة