



مرکز آموزش علمی-کاربردی فرهنگ و هنر واحد ۴۹

مقطع تحصیلی: کاردانی  کارشناسی  رشته: کارشناسی حرفه ای روابط عمومی - الکترونیک

ترم: ۲

نیمسال دوم تحصیلی: ۱۳۹۸-۱۳۹۹

نام درس: زبان تخصصی نام ونام خانوادگی مدرس: سیده فاطمه صالح

آدرس ایمیل مدرس: fatemeh.saleh2012@yahoo.com

جزوه درس: زبان تخصصی

مربوط به هفته: اول  دوم  سوم  چهارم  پنجم  ششم  هفتم  هشتم  نهم  دهم

Text: دارد  ندارد  Voice: دارد  ندارد  Power Point: دارد  ندارد

روز و تاریخ شروع کلاس: سه شنبه ۹۹/۲/۱۶ ساعت شروع کلاس: (۱۱-۱۳) (۱۳-۱۵)

## Session 10

### جلسه دهم

#### دنباله درس

### What is Marketing?

As with advertising, you are familiar with marketing and have been involved in marketing most of your life. Every time you visit a store, try a product sample, or buy a product, you are engaged in the world of marketing. Even though you are informal marketing expert, it may still be useful to formally define marketing. From a traditional viewpoint, marketing is the way a product is designed, tested, produced, branded, priced, distributed, and promoted.

همانگونه که شما با تبلیغات آشنا یید، با بازاریابی (علم فروش) نیز در طول زندگی خود، تا حدی درگیر شده اید. زمانیکه شما برای خرید یک نمونه از محصول یا خرید محصولی به فروشگاه می زیند، در واقع درگیر دنیای بازار یا بازاریابی شده اید. " اگرچه شما یک کارشناس غیر رسمی محسوب می شوید"، اما همین امر هنوز هم معذالک می تواند برای تعریف رسمی بازاریابی مفید باشد. از دیدگاه سنتی بازاریابی مسیری است که یک محصول، طراحی، تولید، آزمایش، علامت گذاری، قیمت گذاری، توزیع و فروخته می شود.

دانشجویان گرامی، ترجمه پیشنهادی متن جلسه ۹ در اختیار شما عزیزان قرار گرفته است. لذا به

دنباله درس می پردازیم.



**1. It can be inferred from the passage that:**

- ✓ a. Every time you visit a store, try a product sample, or buy a product, you are engaged in marketing.
- b. Every time you visit a store, try a product sample, or buy a product, you are engaged in advertising.
- c. Every time you visit a store, try a product sample, or buy a product, you are engaged in producing.

Traditionally, the objectives of most marketing programs, such as Puma's has been to sell a product, service, or idea, in the sense that the United Way and the Army are trying to convince people to donate, volunteer, or sign up. The goal has been to match a product's availability and the company's production capabilities to the consumer's needs.

از این متن می توان نتیجه گرفت که :

الف- زمانیکه شما به یک فروشگاه سر می زنید، یک نمونه محصول را یا محک می زنید یا می خرید شما مشغول بازاریابی شده اید. ✓

ب) هر زمانیکه شما به یک فروشگاه سر می زنید، یک نمونه محصول را یا محک می زنید یا می خرید شما درگیر تبلیغات شده اید.

ج) هر زمانی که شما به یک فروشگاه سر می زنید، یک نمونه محصول را یا محک می زنید یا می خرید شما درگیر تولید شده اید.

بطور سنتی ، اهداف اکثر برنامه های بازاریابی ، مانند پوما، فروش کالا و ارائه سرویس خدماتی ، یا مشاوره ای ست ، بدین معنا که در تلاشند که مردم را بشکل منسجم و گروهی متقاعد کنند تا داوطلبانه در این امر شرکت کنند.



**2. As the author implies:**

- a. A product's availability should be much more than the consumer's needs.
- b. A product's availability should be less than the consumer's needs.
- ✓c. A product's availability should match the consumer's needs.

۲. بعنوان مثال نویسنده اشاره می کند که:

- الف) قابلیت دسترسی به محصول باید بسیار بیشتر از نیاز مصرف کننده باشد.
- ب) قابلیت دسترسی به محصول باید کمتر از نیاز مصرف کننده باشد.
- ✓ج) در دسترس بودن محصول باید با نیاز مصرف کننده مطابقت داشته باشد.

❖ لطفا متن زیر ترجمه شود ، پس از ترجمه به سوال ۳ پاسخ دهید.

Historically, marketers developed a product and then tried to find a market for it. This is referred to as a product-driven philosophy. Consider how you or your parents buy a car. Are you driving the car you really want or did you find something you wished and the dealer offered a good price, so you took it?

Most of us drive cars that are not exactly what we want, and that's because the car industry is not geared to provide a built-to-order car. Automakers generally produce and hope it will sell. In contemporary marketing, successful marketers try to determine and meet the needs and wants of customers rather than simply providing a product. Sometimes marketers will include the customer in the product design and development process in order to better satisfy their needs.

کدامیک از گزینه های پرسش ۳ صحیح است؟



3. According to the passage, meeting the needs of customers is a characteristic of.....

- a. traditional marketing
- b. old marketing
- c. contemporary marketing

Involve/ In vɒlv/	گرفتار کردن - پیچیده - درگیر شدن - شامل
Engage/ engeɪdʒ/	درگیر شدن - مشغول کردن - بکارگماردن
Viewpoint/ vju://pɔɪnt/	دیدگاه - نظریه - نقطه نظر
Prompt/ prɒmpt/	سریع - فوری -
Distribute/ dɪstrɪb yut/	توزیع
Inferred/Infɜrd/	- استنباط کردن - استنتاج کردن
Marketing/mɑr kɪ tɪŋ/	بازاریابی
Informal/ Infɔr məl/	غیر رسمی

Objective / əbdʒɛk tɪv/	هدف - مقصود - منظور
Convince/ kən vɪns/	متقاعد کردن - ترغیب کردن
Sign up/ saɪn ʌp/	شرکت کردن - ثبت نام
Offer / ɔf ər/	ارائه - پیشنهاد - عرضه
Contemporary/ kən tɛm pə rɛr i/	امروزی - معاصر - هم زمان
Include/ɪnkud/	شامل بودن - در بر داشتن
Satisfy/ sæt ɪs faɪ/	راضی کردن - برآورده شدن
geared/ gɪəd/	دنده دار کردن - مجهز کردن - هدایت
Product- driven / prɒd əkt/	هدایت محصول



اکنون شما با توجه به ترجمه پیشنهادی استاد و ترجمه خودتان متن را درک نموده اید.  
بنابراین با توجه به درک مطلب متن بالا اکنون تشخیص دهید کدامیک از جملات زیر درست و کدامیک نادرست  
است.

**Read the following statements and decide which one is True or False.**

1. From a traditional viewpoint, marketing is not concerned with the way a product is designed.....**Fa نادرست**
2. According to the passage, the objective of most marketing programs has been to sell a product.....
3. According to the passage, in traditional marketing the needs and wants of customers were important.....
4. In contemporary marketing, successful marketers just try to provide a product.  
.....
5. . In contemporary marketing, successful marketers try to determine and meet the needs and wants of customers. ....

دانشجویان گرامی به جملاتی که زیرشان خط کشیده شده است توجه کنید تا براحتی به پرسش ها پاسخ دهید.

موفق باشید