

Module One: Review Questions

مراجعة الوحدة الأولى:

- 1.) What is Not involved in contract management?
- Advertising
 - Negotiation
 - Relationship management
 - Assessment

(1) ما الذي لا يدخل في إدارة العقود؟

أ) الإعلان

ب) التفاوض

ج) إدارة العلاقات

د) التقييم

- 2.) At what point in the contract cycle does contract management stop?
- Assessment
 - End
 - Audit
 - Negotiation

(2) في أي نقطة في دورة العقد تتوقف إدارة العقد؟

أ) التقييم

ب) يلوي

ج) المراجعة

د) التفاوض

- 3.) What is a cost sharing contract?
- Fixed price
 - Cost reimbursement
 - Letter
 - Partially defined

(3) ما هو عقد تقاسم التكاليف؟

أ) سعر ثابت

ب) سداد التكاليف

ج) رسالة

د) محددة جزئيا

- 4.) What type of contract is used when there are unknown elements?
- Fixed price
 - Cost reimbursement
 - Letter
 - Partially defined

(4) ما هو نوع العقد الذي يتم استخدامه عند وجود عناصر غير معروفة؟

أ) سعر ثابت

ب) سداد التكاليف

ج) رسالة

د) محددة جزئيا

5.) What is true, once an offer is accepted?

- a) There are 30 days to change it
- b) The negotiations begin
- c) Cannot be changed
- d) Counter offer

5) ما هو الصحيح بمجرد قبول العرض؟

- أ) هناك 30 يومًا لتغييره
- ب) تبدأ المفاوضات
- ج) لا يمكن تغييرها
- د) العرض المقابل

6.) What is an example of a consideration?

- a) Payment
- b) Negotiation
- c) Counter offer
- d) Communication

6) ما هو مثال على الاعتبار؟

- أ) الدفع
- ب) التفاوض
- ج) العرض المقابل
- د) الاتصالات

7.) Besides preparation, what will prevent poor contract management?

- a) Subcontracting
- b) Ongoing management
- c) Over commitment
- d) Nothing

7) إلى جانب الإعداد ، ما الذي يمنع سوء إدارة العقود؟

- أ) التعاقد من الباطن
- ب) الإدارة المستمرة
- ج) تجاوز الالتزام
- د) لا شيء

8.) What is NOT associated with poor contract management?

- a) Over commitment
- b) Communication
- c) Pricing arguments
- d) Subcontractor problems

8) ما الذي لا يرتبط بسوء إدارة العقود؟

- أ) تجاوز الالتزام
- ب) الاتصالات
- ج) حجج التسعير
- د) مشاكل المقاول من الباطن

9.) Every business relationship relies on _____.

- a) Friendship
- b) Money
- c) Contracts
- d) None of the above

9) كل علاقة عمل تعتمد على _____.

- أ) الصداقة
- ب) المال
- ج) العقود
- د) لا شيء مما سبق

10.) Which of the following are included in contract management?

- a) Creation
- b) Negotiation
- c) Amendment
- d) All of the above

10) أي مما يلي مدرج في إدارة العقود؟

- أ) الخلق
- ب) التفاوض
- ج) التعديل
- د) كل ما سبق



Module Two: Review Questions

مراجعة الوحدة الثانية:

- 1.) Why do states require certain contracts to be in writing?
- Prevent confusion
 - Federal law
 - Increase fees
 - Prevent fraud

1) لماذا تطلب الدول بعض العقود المكتوبة؟

- أ) منع الالتباس
- ب) القانون الاتحادي
- ج) زيادة الرسوم
- د) منع الاحتيال

- 2.) Who would Not be competent to sign a contract?
- College student
 - Elderly
 - Minor
 - Bilingual person

2) من الذي لا يحق له توقيع العقد؟

- أ) طالب جامعي
- ب) كبار السن
- ج) طفيفة
- د) شخص ثنائي اللغة

- 3.) What needs to be included in online contracts?
- Business name
 - Refund policies
 - Address
 - All of the above

3) ما الذي يجب تضمينه في العقود عبر الإنترنت؟

- أ) الاسم التجاري
- ب) سياسات الاسترداد
- ج) العنوان
- د) كل ما ورد اعلاه

- 4.) When is an electronic signature not valid?
- They are never valid
 - In family law
 - In health-related actions
 - B and C

4) ما هو ضروري ليكون التوقيع الإلكتروني صحيحاً؟

- أ) أنها غير صحيحة
- ب) يجب أن تكون مكررة
- ج) يجب أن تكون كبيرة
- د) يجب التوقيع عليها ثلاث مرات

5.) What should companies instill to ensure ethical contract management?

- a) National Contract Management Association
- b) Online surveys
- c) Contact forms
- d) Code of Ethics

5) ما الذي يجب أن تغرسه الشركات لضمان إدارة العقود الأخلاقية؟

- أ) الرابطة الوطنية لإدارة العقود.
- ب) استطلاعات الرأي عبر الإنترنت
- ج) نماذج الاتصال
- د) مدونة الأخلاق

6.) What does certification indicate?

- a) Qualification for work
- b) Ethical breach
- c) Nothing
- d) Ethical interest

6) ماذا تشير الشهادة؟

- أ) التأهيل للعمل
- ب) الخرق الأخلاقي
- ج) لا شيء
- د) المصلحة الأخلاقية

7.) What is intentional misrepresentation?

- a) Conflict of Interest
- b) Fraud
- c) Kickback
- d) Gift

7) ما هو التحريف المتعمد؟

- أ) تضارب المصالح
- ب) الاحتيال
- ج) العمولة
- د) الهدية

8.) What determines ethical violations?

- a) Federal law
- b) International law
- c) State law
- d) All of the above

8) ما الذي يحدد الانتهاكات الأخلاقية؟

- أ) القانون الاتحادي
- ب) القانون الدولي
- ج) قانون الولاية
- د) كل ما ورد اعلاه

9.) Specific contract laws vary between _____.

- a) States and localities
- b) Businesses
- c) Employers and employees
- d) None of the above

9) تختلف قوانين العقود المحددة بين _____.

- أ) الولايات والمحليات
- ب) الشركات
- ج) أرباب العمل والموظفون
- د) لا شيء مما سبق

10.) Anyone who enters a contract must have the ability to _____ the contract

- a) Change
- b) Write
- c) Produce
- d) Understand

10) يجب أن يكون لدى أي شخص يدخل في عقد القدرة على _____ العقد

- أ) تغيير
- ب) اكتب
- ج) تنتج
- د) فهم

Module Three: Review Questions

مراجعة الوحدة الثالثة:

- 1.) Who determines the qualifications and skills that bidders should have?
- a) Company issuing the RFP
 - b) Government agencies
 - c) Bidders
 - d) Clients

1) من الذي يحدد المؤهلات والمهارات التي يجب أن يتمتع بها مقدمو العروض؟

- أ) الشركة التي أصدرت طلب تقديم العروض
- ب) الجهات الحكومية
- ج) مقدمي العطاءات
- د) العملاء

- 2.) What will narrow down bidders?
- a) RFP
 - b) Contract
 - c) RFQ
 - d) RFI

2) ما الذي سيضيق نطاق مقدمي العطاءات؟

- أ) طلب تقديم العروض
- ب) العقد
- ج) RFQ
- د) RFI

- 3.) What determines a score's weighting?
- a) Cost
 - b) Personal preference
 - c) Priorities
 - d) Company record

3) ما الذي يحدد وزن النتيجة؟

- أ) التكلفة
- ب) التفضيل الشخصي
- ج) الأولويات
- د) سجل الشركة

- 4.) What are the criteria for an RFP based on?
- a) Work for little money
 - b) Necessary skill sets
 - c) Quit whenever they want
 - d) Act as managers

4) ما هي معايير طلب تقديم العروض على أساس؟

- أ) العمل مقابل القليل من المال
- ب) مجموعات المهارات اللازمة
- ج) قم بإنهاء وقتما يريدون
- د) العمل كمديرين

5.) What will protect privacy in the bidding process?

- a) Open bids
- b) Closed and sealed bids
- c) Security
- d) Blind reviews

(5) ما الذي سيحمي الخصوصية في عملية تقديم العطاءات؟

- أ) العطاءات المفتوحة
- ب) العطاءات المغلقة والمختومة
- ج) الأمن
- د) المراجعات العمياء

6.) What is true of RFP goals?

- a) They should be achievable
- b) They should be high
- c) They should be low
- d) They do not have to be in writing

(6) ما هو صحيح بالنسبة لأهداف طلب تقديم العروض؟

- أ) يجب أن تكون قابلة للتحقيق
- ب) يجب أن تكون عالية
- ج) يجب أن تكون منخفضة
- د) لا يجب أن تكون مكتوبة

7.) What is true of a panel?

- a) Everyone should have the same point of view
- b) It should only meet once
- c) Only three people should be involved
- d) It should provide different perspectives

(7) ما هو صحيح عن اللوحة؟

- أ) يجب أن يكون لكل شخص نفس وجهة النظر
- ب) يجب أن يجتمع مرة واحدة فقط
- ج) يجب أن يشارك ثلاثة أشخاص فقط
- د) يجب أن تقدم وجهات نظر مختلفة

8.) When should the announcement be made?

- a) When a decision is made
- b) After the contract is finalized
- c) It does not matter
- d) The candidate may lose interest

(8) متى يتم الإعلان؟

- أ) عندما يتم اتخاذ القرار
- ب) بعد الانتهاء من العقد
- ج) لا يهم
- د) قد يفقد المرشح الاهتمام

9.) Open bidding is problematic, causing you to wade through a sea of unqualified _____?

- a) Businesses
- b) Options
- c) Candidates
- d) Quotes

9) العطاء المفتوح يمثل مشكلة ، مما يجعلك تخوض في بحر من غير مؤهل؟

- أ) الشركات
- ب) الخيارات
- ج) المرشعون
- د) الاقتباسات

10.) When examining bids, avoid the temptation to use the _____.

- a) Lowest
- b) Highest
- c) Quickest
- d) All of the above

10) عند فحص العطاءات ، تجنب إغراء استخدام _____.

- أ) الأدنى
- ب) الأعلى
- ج) أسرع
- د) كل ما ورد اعلاه

Module Four: Review Questions

مراجعة الوحدة الرابعة:

- 1.) What is the benefit of contract management software?
a) It is free
b) Templates are free
c) Creating standardized contract formats
d) There are none
- 1) ما فائدة برامج إدارة العقود؟
أ) إنه مجاني
ب) القوالب مجانية
ج) إنشاء صيغ موحدة للعقود
د) لا يوجد
- 2.) What is a good starting point for creating contracts?
a) RFPs
b) Templates
c) RFIs
d) Technology
- 2) ما هي نقطة البداية الجيدة لإنشاء العقود؟
أ) طلبات تقديم العروض
ب) القوالب
ج) RFIs
د) التكنولوجيا
- 3.) Which clause identifies the parties involved?
a) Jurisdiction
b) Arbitration
c) Governing law
d) Opening
- 3) أي بند يحدد الأطراف المعنية؟
أ) الاختصاص القضائي
ب) التحكيم
ج) القانون الحاكم
د) الافتتاح
- 4.) What is an alternative to the jurisdiction clause?
a) Arbitration clause
b) Opening clause
c) Governing law
d) There is none
- 4) ما هو بديل لشرط الاختصاص؟
أ) شرط التحكيم
ب) البند الافتتاحي
ج) القانون الحاكم
د) لا يوجد

5.) What should the wording in contracts be?

- a) Specific
- b) Brief
- c) Understandable
- d) All of the above

5) ماذا يجب أن تكون الصياغة في العقود؟

- أ) محدد
- ب) موجز
- ج) مفهوم
- د) كل ما ورد اعلاه

6.) What will determine which clauses and wording to include in a contract?

- a) Scope
- b) Timing
- c) Jurisdiction
- d) All of the above

6) ما الذي سيحدد البنود والصياغة التي سيتم تضمينها في العقد؟

- أ) النطاق
- ب) التوقيت
- ج) الاختصاص
- د) كل ما ورد اعلاه

7.) What occurs when noncompliance creates legal problems for a company?

- a) Jurisdiction review
- b) Damage to the bottom line
- c) Nothing
- d) New legal team

7) ماذا يحدث عندما يتسبب عدم الامتثال في مشاكل قانونية للشركة؟

- أ) مراجعة الاختصاص
- ب) الضرر على المحصلة النهائية
- ج) لا شيء
- د) فريق قانوني جديد

8.) What occurs if a contract is not legally compliant?

- a) The creator is arrested
- b) It is still legal
- c) Nothing
- d) It is void

8) ماذا يحدث إذا كان العقد غير متوافق مع القانون؟

- أ) توقيف المبدع
- ب) لا يزال قانونياً
- ج) لا شيء
- د) باطل

9.) One way to prevent confusion is to outline compliant requirements in the _____.

- a) Consideration
- b) Opening
- c) Template
- d) None of the above

9) إحدى طرق منع الالتباس هي تحديد المتطلبات المتوافقة في _____.

- أ) المقابل
- ب) الافتتاح
- ج) نموذج
- د) لا شيء مما سبق

10.) Do not make a public announcement until the contract is _____.

- a) Finalized
- b) Signed
- c) Created
- d) A and B

10) لا تقم بإعلان عام حتى يصبح العقد _____.

- أ) تم الانتهاء منه
- ب) موقعة
- ج) مخلوق
- د) أ و ب

Module Five: Review Questions

مراجعة الوحدة الخامسة:

- 1.) What is the first step in contract negotiation?
- Perform SWOT analysis
 - Identify points for clarification and negotiation
 - Choose a strategy
 - Gather information

(1) ما هي الخطوة الأولى في التفاوض على العقد؟

(أ) إجراء تحليل SWOT

(ب) تحديد النقاط للتوضيح والتفاوض

(ج) اختر استراتيجية

(د) جمع المعلومات

- 2.) What is the final step in planning a negotiation?
- Perform SWOT analysis
 - Identify points for clarification and negotiation
 - Choose a strategy
 - Gather information

(2) ما هي الخطوة الأخيرة في التخطيط للمفاوضات؟

(أ) إجراء تحليل SWOT

(ب) تحديد النقاط للتوضيح والتفاوض

(ج) اختر استراتيجية

(د) جمع المعلومات

- 3.) Why periodically review priorities?
- They change
 - Confuse the opposition
 - There is no reason
 - Make sure they are the best ones

(3) لماذا مراجعة دورية للأولويات؟

(أ) يتغيرون

(ب) إرباك المعارضة

(ج) لا يوجد سبب

(د) تأكد من أنهم الأفضل

- 4.) Why rank terms before negotiation?
- Outline needs
 - Create the agenda
 - Communicate expectations
 - Focus time

(4) لماذا ترتيب الشروط قبل التفاوض؟

(أ) مخطط الاحتياجات

(ب) وضع جدول الأعمال

(ج) توصيل التوقعات

(د) وقت التركيز

5.) What tone should be avoided?

- a) Sarcastic
- b) Empathetic
- c) Professional
- d) None

(5) ما هي النغمة التي يجب تجنبها؟

- أ) السخرية
- ب) التعاطف
- ج) المهنيين
- د) لا شيء

6.) What should be presented in the negotiation?

- a) Facts and feelings
- b) Feelings
- c) Anything relevant
- d) Facts

(6) ما الذي يجب تقديمه في المفاوضات؟

- أ) الحقائق والمشاعر
- ب) المشاعر
- ج) أي شيء ذي صلة
- د) الحقائق

7.) What should not be included when signing a contract?

- a) Title
- b) Signature block
- c) Date
- d) Time off request process

(7) ما الذي لا يجب تضمينه عند توقيع العقد؟

- أ) العنوان
- ب) كتلة التوقيع
- ج) التمر
- د) عملية طلب الإجازة

8.) What should you double check before execution?

- a) Time
- b) Agenda
- c) Title
- d) Contract version

(8) ما الذي يجب عليك التحقق منه قبل التنفيذ؟

- أ) وقت
- ب) جدول الأعمال
- ج) العنوان
- د) نسخة العقد

9.) After crafting the first draft of the contract,
_____ begins

- a) Work
- b) Discussion
- c) Negotiation
- d) None of the above

9) بعد صياغة المسودة الأولى للعقد ، يبدأ _____

- أ) عمل
- ب) مناقشة
- ج) التفاوض
- د) لا شيء مما سبق

10.) What does "fine-toothed comb" mean?

- a) Looking at every detail
- b) Leaving room for interpretation
- c) Waiting for the correct version
- d) None of the above

10) ماذا يعني "مشط ذو أسنان رفيعة"؟

- أ) النظر في كل التفاصيل
- ب) ترك مساحة للتفسير
- ج) انتظار الإصدار الصحيح
- د) لا شيء مما سبق

Module Six: Review Questions

مراجعة الوحدة السادسة:

1.) What is Not measurable?

- a) Cost
- b) Quality
- c) Accuracy
- d) Enthusiasm

(1) ما هو غير قابل للقياس؟

- أ) تكلفة
- ب) الجودة
- ج) الدقة
- د) الحماس

2.) Why does performance need to be measurable?

- a) Be understandable
- b) Compare with data
- c) To contract
- d) It does not need to be measurable

(2) لماذا يجب أن يكون الأداء قابلاً للقياس؟

- أ) كن مفهوماً
- ب) قارن مع البيانات
- ج) التعاقد
- د) ليس من الضروري أن تكون قابلة للقياس

3.) What is an example of a KPI?

- a) Metric
- b) Sales goal
- c) Employee engagement
- d) Term

(3) ما هو مثال على KPI؟

- أ) متري
- ب) هدف المبيعات
- ج) مشاركة الموظفين
- د) المدة

4.) What is Not an example of a production metric?

- a) Cost
- b) Material
- c) ROI
- d) Labor

(4) ما هو ليس مثالاً على مقياس إنتاج؟

- أ) تكلفة
- ب) المواد
- ج) عائد الاستثمار
- د) العمل

5.) What is one a subjective measurement?

- a) Customer satisfaction
- b) Sales
- c) Training
- d) Certification

(5) ما هو القياس الذاتي؟

- أ) رضا العملاء
- ب) المبيعات
- ج) التدريب
- د) الشهادة

6.) How are sales measured?

- a) Subjectively
- b) Questionnaire
- c) They are not
- d) Mathematically

(6) كيف يتم قياس المبيعات؟

- أ) ذاتيًا
- ب) الاستبيان
- ج) ليسوا كذلك
- د) رياضيا

7.) When should targets be altered?

- a) During live drills
- b) When they are not achievable
- c) While watching videos
- d) During a hypnotizing session

(7) متى يجب تغيير الأهداف؟

- أ) التدريبات الحية
- ب) عندما لا تكون قابلة للتحقيق
- ج) مقاطع الفيديو
- د) جلسة التنويم

8.) What is not included on the scorecard?

- a) Target
- b) Measure
- c) Parties
- d) Initiative

(8) ما الذي لم يتم تضمينه في بطاقة الأداء؟

- أ) الهدف
- ب) التدبير
- ج) الأطراف
- د) المبادرة

9.) How often should contract managers be assessing performance?

- a) Constantly
- b) Once a year
- c) Every 6 months
- d) Immediately

9) كم مرة يجب على مديري العقود تقييم الأداء؟

- أ) باستمرار
- ب) مرة في السنة
- ج) كل ستة أشهر
- د) على الفور

10.) Each contract will cover its own list of performance measures, depending on _____.

- a) Change
- b) Written instruction
- c) Production and waste
- d) Industry and goals

10) سيغطي كل عقد قائمته الخاصة بمقاييس الأداء ، اعتمادًا على _____.

- أ) تغيير
- ب) تعليمات مكتوبة
- ج) الإنتاج والنفايات
- د) الصناعة والأهداف



Module Seven: Review Questions

مراجعة الوحدة السابعة:

- 1.) What aspect of the contract agreement will build relationships?
- a) Legality
 - b) Mutually beneficial
 - c) Compliance
 - d) Metrics

- 1) أي جانب من جوانب اتفاقية العقد سيبني العلاقة؟
- أ) الشرعية
 - ب) متبادل المنفعة
 - ج) الامتثال
 - د) المقاييس

- 2.) Who should take responsibility for the contract?
- a) It depends
 - b) The bidder
 - c) RFP issuer
 - d) Both parties

- 2) من يجب أن يتحمل مسؤولية العقد؟
- أ) هذا يعتمد
 - ب) العارض
 - ج) مُصدر طلب تقديم العروض
 - د) كلا الطرفين

- 3.) What is true of company cultures?
- a) Show it on a big screen
 - b) Make the session viewable online
 - c) They need to be compatible
 - d) Invite a lot of people to watch it

- 3) ما هو صحيح بالنسبة لثقافات الشركة؟
- أ) عرضها على شاشة كبيرة
 - ب) اجعل الجلسة قابلة للعرض على الإنترنت
 - ج) يجب أن تكون متوافقة
 - د) قم بدعوة الكثير من الناس لمشاهدته

- 4.) What is the best way to address relationship pitfalls?
- a) Take precautions
 - b) Avoid conflict
 - c) Limit communication
 - d) Assign responsibilities

- 4) ما هي أفضل طريقة لمعالجة مآزق العلاقة؟
- أ) اتخاذ الاحتياطات
 - ب) تجنب الصراع
 - ج) الحد من الاتصال
 - د) تعيين المسؤوليات

5.) What occurs when parties act in the best interest of their agreement?

- a) Integrity
- b) Good faith
- c) Commitment
- d) Belief in abilities

(5) متى يحدث عندما يتصرف الأطراف في مصلحة اتفاقهم؟

- أ) النزاهة
- ب) حسن النية
- ج) الالتزام
- د) الإيمان بالقدرات

6.) What indicates commitment?

- a) Honesty
- b) Good faith
- c) Going above and beyond
- d) Trust

(6) ما الذي يدل على الالتزام؟

- أ) الصدق
- ب) حسن النية
- ج) الذهاب إلى أبعد من ذلك
- د) الثقة

7.) What needs to be remembered when monitoring relationships?

- a) Have another idea lined up in case one method breaks
- b) Have another idea lined up in case no one likes the first method
- c) Allow the agent to pick which one he likes
- d) They are not perfect

(7) ما الذي يجب تذكره عند مراقبة العلاقات؟

- أ) في حالة تعطل طريقة واحدة
- ب) في حالة عدم إعجاب أحد بالطريقة الأولى
- ج) يسمح للوكيل باختيار الشخص الذي يحب
- د) ليست مثالية

8.) What should be assessed after a conflict?

- a) How it was resolved
- b) Who started it
- c) Who was wrong
- d) All of the above

(8) ما يجب تقييمه بعد الصراع

- أ) كيف تم حلها
- ب) من الذي بدأها
- ج) من كان على خطأ
- د) كل ما ورد اعلاه

- 9.) Like any other interaction, _____ requires the careful cultivation of relationships
- a) Poor management
 - b) Labor
 - c) Contract management
 - d) None of the above

- 9) مثل أي تفاعل آخر ، يتطلب _____ تنمية العلاقات
بغناية
- أ) سوء الإدارة
 - ب) العمل
 - ج) إدارة العقود
 - د) لا شيء مما سبق

- 10.) What does a healthy relationship look like?
- a) Mutually beneficial
 - b) Mutual responsibility
 - c) Open communication
 - d) All of the above

- 10) كيف تبدو العلاقة الصحية؟
- أ) متبادل المنفعة
 - ب) المسؤولية المتبادلة
 - ج) التواصل المفتوح
 - د) كل ما ورد اعلاه

Module Eight: Review Questions

مراجعة الوحدة الثامنة:

1.) How is new information entered using redlines and strikeouts?

- a) It is underlined
- b) The contract is changed
- c) It is in red
- d) It is struck through

1) كيف يتم إدخال المعلومات الجديدة باستخدام الخطوط الحمراء والخطوات؟

- أ) تم وضع خط تحته
- ب) تم تغيير العقد
- ج) باللون الأحمر
- د) يتوسطه خط

2.) What is necessary for redlines and strikeouts?

- a) New clauses
- b) New contracts
- c) An introduction
- d) A conclusion

2) ما هو ضروري للخطوط الحمراء والخطأ؟

- أ) بنود جديدة
- ب) عقود جديدة
- ج) مقدمة
- د) خاتمة

3.) When is it beneficial to replace clauses?

- a) Never
- b) When there are multiple changes
- c) When a third party is involved
- d) When there is only one change

3) متى يكون من المفيد استبدال البنود؟

- أ) أبداً
- ب) عندما تكون هناك تغييرات متعددة
- ج) عندما يشارك طرف ثالث
- د) عندما يكون هناك تغيير واحد فقط

4.) What is true of both redlines and replacing clauses?

- a) Neither is useful for small changes
- b) They are both done quickly
- c) They both strikethrough information
- d) They both need introductions

4) ما هو صحيح لكل من الخطوط الحمراء واستبدال البنود؟

- أ) لا يفيد أي منهما لإجراء تغييرات صغيرة
- ب) كلاهما يتم بسرعة
- ج) كلاهما يتوسطه خط المعلومات
- د) كلاهما يحتاج إلى مقدمات

5.) What is necessary when describing changes?

- a) The current contract
- b) Underlining
- c) New clauses
- d) All of the above

(5) ما هو ضروري لوصف التغييرات؟
أ) العقد الحالي

ب) تسطير

ج) بنود جديدة

د) كل ما ورد اعلاه

6.) What is the risk of describing changes?

- a) Increased confusion
- b) Increased errors
- c) Takes time
- d) There are none

(6) ما هي مخاطر وصف التغييرات؟
أ) زيادة الارتباك

ب) زيادة الأخطاء

ج) يستغرق وقتا

د) لا يوجد

7.) What are the common statuses of contract amendments in software?

- a) Pending
- b) Completed
- c) Canceled
- d) All of the above

(7) ما هي الأوضاع الشائعة لتعديلات العقود في البرامج؟
أ) معلق

ب) مكتمل

ج) ملغاة

د) كل ما ورد اعلاه

8.) A contract status is ready. What change can be made to the status?

- a) Pending, Canceled, Completed
- b) Pending or Completed
- c) Canceled or Completed
- d) Completed

(8) حالة العقد جاهزة. ما التغيير الذي يمكن إجراؤه على الوضع؟
أ) معلق ، ملغى ، مكتمل

ب) معلق أو مكتمل

ج) ملغاة أو مكتملة

د) اكتمل

9.) Even the best-negotiated contract agreements can require ____.

- a) Legal terms

(9) حتى أفضل اتفاقيات العقود التي تم التفاوض عليها يمكن أن تتطلب
أ) الشروط القانونية

ب) نسخ

- b) Copies
- c) Changes
- d) None of the above

(ج) التغييرات
(د) لا شيء مما سبق

10.) A strikeout leaves the _____ still visible.

- a) New clause
- b) Original Information
- c) Updated information
- d) The date

(10) يترك الشطب _____ ما زال مرئيًا.

- (أ) بند جديد
- (ب) المعلومات الأصلية
- (ج) المعلومات المحدثة
- (د) التاريخ



Module Nine: Review Questions

مراجعة الوحدة التاسعة:

- 1.) Why identify errors?
a) To build a profile first
b) To point out weaknesses
c) Improve future dealings
d) None of the above
- 1) لماذا تحديد الأخطاء؟
أ) بناء ملفهم الشخصي أولاً
ب) انضم إلى جميع مواقع التواصل الاجتماعي
ج) تحسين التعاملات المستقبلية
د) ابتعد عن الشبكة لفترة
- 2.) The errors identified will address weaknesses in whose procedures?
a) The bidder's
b) The Issuer's
c) No one's
d) Both parties'
- 2) الأخطاء التي تم تحديدها سوف تعالج نقاط الضعف في إجراءات من؟
أ) العارض
ب) المصدر
ج) لا أحد
د) كلا الطرفين
- 3.) Who needs to be communicated with before the audit?
a) Key players
b) Anyone who needs to know about it
c) No one
d) Supervisors
- 3) من الذي يجب التواصل معه قبل التدقيق؟
أ) اللاعبون الرئيسيون
ب) كل من يريد أن يعرف عنها
ج) لا أحد
د) المشرفون
- 4.) What is the first step of an audit?
a) Determine scope
b) List the people who should have results
c) List necessary resources
d) None of the above
- 4) ما هي الخطوة الأولى للتدقيق؟
أ) تحديد النطاق
ب) ضع قائمة بالأشخاص الذين يجب أن تكون لديهم نتائج
ج) الموارد اللازمة
د) لا شيء مما سبق

5.) What will help identify areas of high risk?

- a) Observation
- b) Testing
- c) Risk assessment
- d) Questioning

5) ما الذي سيحدد مجالات الخطر العالية؟

- أ) الملاحظة
- ب) الاختبار
- ج) تقييم المخاطر
- د) الاستجواب

6.) What should be observed during the audit?

- a) Actions
- b) Policies
- c) Procedures
- d) All of the above

6) ما الذي يجب مراعاته أثناء المراجعة؟

- أ) الإجراءات
- ب) السياسات
- ج) الإجراءات
- د) كل ما ورد اعلاه

7.) What must be included in the documentation?

- a) Recommendations
- b) Policies
- c) Procedures
- d) Findings and analysis



7) ماذا يجب أن يكون متضمنا في الوثائق؟

- أ) التوصية
- ب) السياسات
- ج) الإجراءات
- د) النتائج والتحليل

8.) What is true of the report regarding the company being audited?

- a) They may contribute to the report
- b) They have no contribution to the report
- c) They are not able to view the report
- d) They do not provide documentation

8) ما صحة التقرير الخاص بالشركة المدققة؟

- أ) قد تساهم في التقرير
- ب) ليس له مساهمة في التقرير
- ج) غير قادر على عرض التقرير
- د) لا تقدم وثائق

9.) Audits are an often seen as unpleasant

- a) Recommendations
- b) Changes of goals
- c) But necessary
- d) Changes of scope

9) غالبًا ما يُنظر إلى عمليات التدقيق على أنها غير سارة

- أ) التوصيات
- ب) تغييرات الأهداف
- ج) لكنها ضرورية
- د) التغييرات في النطاق

10.) Having a strategy is the difference between a _____ experience and a smooth transition to the next phase of the process.

- a) Fraudulent
- b) Chaotic
- c) Sales
- d) New

10) وجود استراتيجية هو الفرق بين تجربة _____ والانتقال السلس إلى المرحلة التالية من العملية.

- أ) احتيالية
- ب) الفوضى
- ج) المبيعات
- د) جديد

Module Ten: Review Questions

مراجعة الوحدة العاشرة:

- 1.) What will help improve the renewed contract?
- أ) التجديد
ب) الإبداع
ج) التعاون
د) بنود جديدة
- 2.) What should be given to stakeholders?
- أ) التوجيه
ب) التوثيق
ج) الرأي
د) كل ما ورد أعلاه
- 3.) What is the purpose of multiple points of view in review?
- أ) عرض الجلسة على العميل
ب) أجب عن الأسئلة خارج جلسة المتابعة
ج) أعط العملاء معلومات حول إعداد جلسة متابعة
د) الموضوعية
- 4.) How are financial accounts reviewed?
- أ) ممارسات المحاسبة
ب) الملاحظة
ج) الموارد الضرورية
د) لا شيء مما ورد أعلاه

5.) What should be noted in the review process?

- a) Reports
- b) Inaccuracies
- c) Audits
- d) All information

(5) ما الذي يجب ملاحظته في عملية المراجعة؟

- أ) التقارير
- ب) عدم الدقة
- ج) عمليات التدقيق
- د) جميع المعلومات

6.) What does spending need to match in the review?

- a) The audits
- b) The goals
- c) The ledger
- d) Listed cost and price

(6) ما الذي يحتاجه الإنفاق في المراجعة؟

- أ) عمليات التدقيق
- ب) الأهداف
- ج) دفتر الأستاذ
- د) التكلفة والسعر المدرجة

7.) Who is more likely to have a contract renewed?

- a) Compliant contractors
- b) Inexpensive contractors
- c) Anyone who bids
- d) Repeat bidders

(7) من هو الأكثر احتمالا لتجديد العقد؟

- أ) مقاولي الشكاوى
- ب) مقاولين غير مكلفة
- ج) من يقدم العطاء
- د) تكرار العطاءات

8.) What is true of contracts that are automatically renewed?

- a) They can be canceled at any time
- b) They automatically cancel
- c) They must be canceled ahead of time
- d) They are uncommon

(8) ما حقيقة العقود التي يتم تجديدها تلقائياً؟

- أ) يمكن إلغاؤها في أي وقت
- ب) إلغاء تلقائياً
- ج) يجب إلغاؤها في وقت مبكر
- د) أنها غير شائعة

- 9.) At the end of the contract management process, it is necessary to determine if the contract relationship expires, or if the contract will _____
- a) Be rewritten
 - b) Be reinstated
 - c) Be renewed
 - d) None of the above

- 9) في نهاية عملية إدارة العقد ، من الضروري تحديد ما إذا كانت علاقة العقد تنتهي ، أو إذا كان العقد سوف _____
- أ) إعادة كتابتها
 - ب) يعاد
 - ج) يتم تجديده
 - د) لا شيء مما سبق

- 10.) The contract review should involve all of the _____.
- a) Employees
 - b) Key stakeholders
 - c) Managers
 - d) Customers

- 10) يجب أن تشمل مراجعة العقد كل _____.
- أ) الموظفين
 - ب) أصحاب المصلحة الرئيسيين
 - ج) المديرين
 - د) العملاء