Entrepreneurship
رواد الأعمال

Module One: Review Questions

1) What is necessary to determine feasibility?
   a) Market
   b) Market and customers
   c) Customers
   d) Business plan

2) What is NOT a question that would determine feasibility?
   a) Is there a market for your product?
   b) What is the outlook for the market?
   c) Do you like what you do?

3) What must be discovered before choosing a business?
   a) Interests
   b) Expectations
   c) Marketing
   d) Staffing

4) Personal interests should _____ feasible business ideas.
   a) Be separate from
   b) Include
   c) Avoid
   d) Overlap with

مراجعة الوحدة الأولى

1) ما هو ضروري لتحديد الجدوى؟
   أ) سوق
   ب) السوق والعملاء
   ج) الزبائن
   د) خطة العمل

2) ما هو ليس السؤال الذي من شأنه أن يحدد الجدوى؟
   أ) هل هناك سوق لمنتجك؟
   ب) ما هي توقعات السوق؟
   ج) هل يعجبك ما تفعله؟
   د) كيف ستعمل؟

3) ما الذي يجب اكتشافه قبل اختيار النشاط التجاري؟
   أ) المصالح
   ب) توقعات
   ج) تسويق
   د) ملاك الموظفين

4) يجب أن تكون المصالح الشخصية _____ أفكار تجارية مجدية.
   أ) كن منفصلا عن
   ب) أدخل
   ج) تجنب
   د) تداخل مع

This document is a property of Asaseeyat Academy (Asaseeyat Academy is a service provided by Asaseeyat Consulting Service – COPYRIGHT PROTECTED ©
هذه الوثيقة مُلك لأكاديمية أساسيات (أكاديمية أساسيات خدمة مُقدمة من شركة أساسيات للخدمات الاستشارية) - حقوق الطبع محفوظة©

5) What is something that you gain from observation, encounters, and actions?
   a) Experience
   b) Interest
   c) Expertise
   d) Competition

5) ما هو الشيء الذي تكسبه من المراقبة واللقاءات والإجراءات؟
   أ) تجربة
   ب) اهتمام
   ج) الخبره
   د) منافسة

6) What is a good source of experience?
   a) Interest
   b) Education
   c) Work
   d) None of the above

6) ما هو مصدر الخبرة الجيد؟
   أ) اهتمام
   ب) تعليم
   ج) عمل
   د) لا شيء مما سبق

7) Education and training create _____.
   a) Feasibility
   b) Expertise
   c) Interest
   d) Experience

7) التعليم والتدريب يخلقان_____
   أ) جدوي
   ب) الخبره
   ج) اهتمام
   د) تجربة

8) What should you do if you lack expertise?
   a) Choose another idea
   b) Do not become an entrepreneur
   c) Work harder
   d) Learn the skill

8) ماذا يجب أن تفعل إذا كنت تفتقر إلى الخبرة؟
   أ) اختر فكرة أخرى
   ب) لا تصبح رائد أعمال
   ج) العمل بجد أكبر
   د) تعلم المهارة

9) It is often said that entrepreneurs are the _____ of the nation.

9) كثيراً ما يقال أن رواد الأعمال هم _____ الأمة.
   أ) الفائدة

This document is a property of Asaseeyat Academy (Asaseeyat Academy is a service provided by Asaseeyat Consulting Service – COPYRIGHT PROTECTED ©
هذه الوثيقة مُلك لأكاديمية أساسيات (أكاديمية أساسيات خدمة مُقدمة من شركة أساسيات للخدمات الاستشارية) - حقوق الطبع محفوظة©

a) Interest
b) Family
c) Backbone
d) Creators

ب) الأسرة
ج) العمود الفقري
د) المبدعون

10) If an idea is not _____, it's unlikely you will be able to make it successful.
a) Supported by your family
b) Feasible
c) Inspiring
d) Useful

10) إذا لم تكن الفكرة _____ ، فمن غير المحتمل أن تكون قادرًا على إنجاحها.
أ) بدعم من عائلتك
ب) ممكن
ج) إلهام
د) مفيد

This document is a property of Asaseeyat Academy (Asaseeyat Academy is a service provided by Asaseeyat Consulting Service – COPYRIGHT PROTECTED ©
هذه الوثيقة مُلك لأكاديمية أساسيات (أكاديمية أساسيات خدمة مُقدمة من شركة أساسيات للخدمات الاستشارية) - حقوق الطبع محفوظة©

Module Two: Review Questions

1) What helps monitor online trends?
   a) Google Trends
   b) Observation
   c) Key words
   d) All of the above

2) What would indicate that you should not open a doughnut shop?
   a) There are no other doughnut shops
   b) The other doughnut shops closed
   c) The other doughnut shops are thriving
   d) None of the above

3) A company always advertises savings. What is the objective?
   a) Customer service
   b) Luxury
   c) Low prices
   d) Expansion

4) What is the competition to a chocolate store?
   a) Cafe
   b) Restaurant

مراجعة الوحدة الثانية

1) ما الذي يساعد على مراقبة الاتجاهات عبر الإنترنت؟
   أ) اتجاهات جوجل
   ب) المراقبه
   ج) كلمات رئيسية
   د) كل ما سبق

2) ما الذي يشير إلى أنه لا يجب عليك فتح متجر دونات؟
   أ) لا توجد محلات دونات أخرى
   ب) أغلقت محلات دونات أخرى
   ج) محلات الدونات الأخرى مزدهرة
   د) لا شيء مما سبق

3) تعلن الشركة دائما عن المدخرات. ما هو الهدف؟
   أ) خدمة العملاء
   ب) ترف
   ج) أسعار منخفضة
   د) توسع

4) ما هي المنافسة على متجر الشوكولاتة؟
   أ) مقهي
   ب) مطعم
   ج) مَقْهًى
   د) متجر الحلوى

This document is a property of Asaseeyat Academy (Asaseeyat Academy is a service provided by Asaseeyat Consulting Service – COPYRIGHT PROTECTED ©
هذه الوثيقة مُلك لأكاديمية أساسيات (أكاديمية أساسيات خدمة مُقدمة من شركة أساسيات للخدمات الاستشارية) - حقوق الطبع محفوظة©

c) Coffee shop
d) Candy store

5) The main competitor is focused on price. What will help you stand out?
a) Offer lower prices
b) Focus on customer service
c) Communicate with customers
d) Advertise online

5) ويركز المنافس الرئيسي على السعر. ما الذي ستبرز؟
أ) عرض أسعار أقل
ب) التركيز على خدمة العملاء
ج) التواصل مع العملاء
د) الإعلان عبر الإنترنت

6) What must be understood to offer value?
a) Communication
b) Interest
c) Customers
d) Expertise

6) ما الذي يجب فهمه لتقديم قيمة؟
أ) انتقال
ب) اهتمام
ج) الزبائن
د) الخبره

7) Which of the following requires customers to offer ideas?
a) Panel
b) Demographic
c) Research
d) Survey

7) أي مما يلي يتطلب من العملاء تقديم الأفكار؟
أ) خشب
ب) الديمغرافيه
ج) بحث
د) مسح

8) Which of the following requires customers

8) أي مما يلي يتطلب من العملاء الإجابة على أسئلة محددة؟
أ) خشب

This document is a property of Asaseeyat Academy (Asaseeyat Academy is a service provided by Asaseeyat Consulting Service – COPYRIGHT PROTECTED ©
هذه الوثيقة مُلك لأكاديمية أساسيات (أكاديمية أساسيات خدمة مُقدمة من شركة أساسيات للخدمات الاستشارية) - حقوق الطبع محفوظة©

to answer specific questions?

a) Panel
b) Demographic
c) Research
d) Survey

ب) الديمغرافيه
ج) بحث
د) مسح

9) Any successful venture requires an understanding of the _____.

a) Market
b) Competition
c) A and B
d) Neither A nor B

9) يتطلب أي مشروع ناجح فهم_____.

أ) سوق
ب) المنافسة
ج) أ و ب
د) لا أ ولا ب

10) Before beginning any venture, you must discover if it is _____.

a) Time consuming
b) A unique idea
c) Lucrative
d) None of the above

10) قبل البدء في أي مشروع ، يجب أن تكتشف ما إذا كان _____.

أ) مضيعة للوقت
ب) فكرة فريدة
ج) مربحة
د) لا شيء مما سبق

This document is a property of Asaseeyat Academy (Asaseeyat Academy is a service provided by Asaseeyat Consulting Service – COPYRIGHT PROTECTED ©
هذه الوثيقة مُلك لأكاديمية أساسيات (أكاديمية أساسيات خدمة مُقدمة من شركة أساسيات للخدمات الاستشارية) - حقوق الطبع محفوظة©

Module Three: Review Questions

1) What would you do if you could not come up with a name on your own?
   a) Hire a consultant
   b) Hire a naming firm
   c) Just pick something
   d) None of the above

2) What is the risk of choosing a name similar to a known brand?
   a) Creativity
   b) Confusion
   c) Disinterest
   d) Lawsuit

3) In which structure is one partner held responsible for the decisions of another?
   a) General partnership
   b) LLC

مراجعة الوحدة الثالثة

1) ماذا كنت ستفعل إذا لم تتمكن من التوصل إلى اسم بنفسك؟
   أ) توظيف مستشار
   ب) استئجار شركة تسمية
   ج) مجرد اختيار شيء
   د) لا شيء مما سبق

2) ما هي مخاطر اختيار اسم مشابه لعلامة تجارية معروفة؟
   أ) إبداع
   ب) التباس
   ج) عدم الاهتمام
   د) دعوى

3) في أي هيكل يعتبر أحد الشركاء مسؤولا عن قرارات شريك آخر؟
   أ) الشراكة العامة
   ب) ذ.م.م
   ج) شراكة محدودة

This document is a property of Asaseeyat Academy (Asaseeyat Academy is a service provided by Asaseeyat Consulting Service – COPYRIGHT PROTECTED ©
هذه الوثيقة مُلك لأكاديمية أساسيات (أكاديمية أساسيات خدمة مُقدمة من شركة أساسيات للخدمات الاستشارية) - حقوق الطبع محفوظة©

c) Limited partnership
d) C Corporation

د) جيم المؤسسة

4) Which of the following prevents double taxation?
a) C corporation
b) Partnership
c) S corporation
d) Sole proprietor

4) أي مما يلي يمنع الازدواج الضريبي؟
أ) شركةC
ب) اشتراك
ج) شركةS
د) المالك الوحيد

5) Where do you obtain an EIN?
a) County clerk
b) IRS
c) State
d) DEA

5) من أين تحصل علىEIN ؟
أ) كاتب مقاطعة
ب) مصلحه الضرائب
ج) حالة
د) (د) إدارة مكافحة المخدرات

6) What is typically registered when a business name is not the same as the owner's?
a) EIN
b) License
c) DBA
d) Permit

6) ما الذي يتم تسجيله عادة عندما لا يكون اسم النشاط التجاري هو نفس اسم المالك؟
أ) واحد
ب) ترخيص
ج) ديسيبل
د) تصريح

7) An accountant should act as a(n) _____.
a) Employee

7) يجب أن يعمل المحاسب ك (ن)____
أ) موظف
ب) مستشار

This document is a property of Asaseeyat Academy (Asaseeyat Academy is a service provided by Asaseeyat Consulting Service – COPYRIGHT PROTECTED ©
هذه الوثيقة مُلك لأكاديمية أساسيات (أكاديمية أساسيات خدمة مُقدمة من شركة أساسيات للخدمات الاستشارية) - حقوق الطبع محفوظة©

b) Advisor
c) Partner
d) Contract employee

ج) شريك
د) موظف متعاقد

8) What should you do if you are not comfortable with an accountant who has good qualifications?
a) Hire someone else
b) Hire the accountant
c) Do not hire any accountant
d) None of the above

8) ماذا يجب أن تفعل إذا لم تكن مرتاحا مع محاسب لديه مؤهلات جيدة؟
أ) توظيف شخص آخر
ب) توظيف المحاسب
ج) لا توظف أي محاسب
د) لا شيء مما سبق

saseeyat Academy Optimizing e-Learning

9) What is important when considering a company name?
a) Your personality
b) Licenses
c) That is stands out
d) Permits

9) ما هو المهم عند التفكير في اسم شركة؟
أ) شخصيتك
ب) التراخيص
ج) هذا يبرز
د) التصاريح

10) Which of the following should you consider when deciding on your company's name?
a) Make it fun
b) Stick to basics
c) A and B
d) Neither A nor B

10) أي مما يلي يجب مراعاته عند اتخاذ قرار بشأن اسم شركتك؟
أ) اجعلها ممتعة
ب) التمسك بالأساسيات
ج) أ و ب
د) لا أ ولا ب

This document is a property of Asaseeyat Academy (Asaseeyat Academy is a service provided by Asaseeyat Consulting Service – COPYRIGHT PROTECTED ©
هذه الوثيقة مُلك لأكاديمية أساسيات (أكاديمية أساسيات خدمة مُقدمة من شركة أساسيات للخدمات الاستشارية) - حقوق الطبع محفوظة©

Module Four: Review Questions

1) Which part of the business plan is typically created last?
   a) Market analysis
   b) Product/services
   c) Executive summary
   d) Sales/marketing

2) Which of the following explains value?
   a) Market analysis
   b) Product/services
   c) Executive summary

مراجعة الوحدة الرابعة

1) أي جزء من خطة العمل يتم إنشاؤه عادة آخر مرة؟
   أ) تحليل السوق
   ب) المنتج /الخدمات
   ج) ملخص تنفيذي
   د) المبيعات / التسويق

2) أي مما يلي يفسر القيمة؟
   أ) تحليل السوق
   ب) المنتج /الخدمات
   ج) ملخص تنفيذي
   د) المبيعات / التسويق

This document is a property of Asaseeyat Academy (Asaseeyat Academy is a service provided by Asaseeyat Consulting Service – COPYRIGHT PROTECTED ©
هذه الوثيقة مُلك لأكاديمية أساسيات (أكاديمية أساسيات خدمة مُقدمة من شركة أساسيات للخدمات الاستشارية) - حقوق الطبع محفوظة©

d) Sales/marketing

3) Which of the following explains the purpose of the company?
   a) SWOT
   b) Financials
   c) Mission statement
   d) Vision statement

3) أي مما يلي يوضح الغرض من الشركة؟
   أ) كدح
   ب) البيانات المالية
   ج) بيان المهمة
   د) بيان الرؤية

4) What explains the threats that the company will face?
   a) SWOT
   b) Financials
   c) Mission statement
   d) Vision statement

4) ما الذي يفسر التهديدات التي ستواجهها الشركة؟
   أ) كدح
   ب) البيانات المالية
   ج) بيان المهمة
   د) بيان الرؤية

saseeyat Academy Optimizing e-Learning

5) What is not included in the coversheet?
   a) Title
   b) Name
   c) Branding
   d) Address

5) ما الذي لم يتم تضمينه في ورقة الغلاف؟
   أ) عنوان
   ب) اسم
   ج) العلامات التجاريه
   د) عنوان

6) Where is the SWOT analysis located in the outline?
   a) Executive summary

6) أين يقع تحليل SWOT في المخطط التفصيلي؟
   أ) ملخص تنفيذي
   ب) وصف الشركة
   ج) وصف المنتج

This document is a property of Asaseeyat Academy (Asaseeyat Academy is a service provided by Asaseeyat Consulting Service – COPYRIGHT PROTECTED ©
هذه الوثيقة مُلك لأكاديمية أساسيات (أكاديمية أساسيات خدمة مُقدمة من شركة أساسيات للخدمات الاستشارية) - حقوق الطبع محفوظة©

b) Company description
c) Product description
d) Marketing

د) تسويق

7) How should you create the plan?
a) By element
b) In order
c) All at once
d) It does not matter

7) كيف يجب عليك إنشاء الخطة؟
أ) حسب العنصر
ب) بالترتيب
ج) الكل في وقت واحد
د) لا يهم

8) Language should be _____.
a) Long and drawn out
b) Creative and interesting
c) Clear and concise
d) None of the above

8) يجب أن تكون اللغة_____
أ) طويلة وطويلة
ب) الإبداعية ومثيرة للاهتمام
ج) واضحة وموجزة
د) لا شيء مما سبق

9) A strong business plan is necessary for _____.
a) Legal reasons
b) Success
c) Market analysis
d) None of the above

9) خطة عمل قوية ضرورية لـ_____.
أ) أسباب قانونية
ب) النجاح
ج) تحليل السوق
د) لا شيء مما سبق

10) Although a boring process, creating a business plan will_____.
a) Attract your investors
b) Guide your company
c) Teach you to be more patient
d) A and B

10) على الرغم من أنها عملية مملة ، إلا أن إنشاء خطة عمل _____.
أ) اجذب المستثمرين
ب) إرشاد شركتك
ج) علمك أن تكون أكثر صبرا
د) أ و ب

This document is a property of Asaseeyat Academy (Asaseeyat Academy is a service provided by Asaseeyat Consulting Service – COPYRIGHT PROTECTED ©
هذه الوثيقة مُلك لأكاديمية أساسيات (أكاديمية أساسيات خدمة مُقدمة من شركة أساسيات للخدمات الاستشارية) - حقوق الطبع محفوظة©

Module Five: Review Questions

1) What is SCORE?
   a) A non-profit organization that provides information and mentoring for entrepreneurs
   b) A numerical rating that determines

مراجعة الوحدة الخامسة

1) ما هو النتيجة؟
   أ) منظمة غير ربحية تقدم المعلومات والإرشاد لرواد الأعمال
   ب) تصنيف رقمي يحدد الجدارة الائتمانية
   ج) عدد المرات التي نجح فيها شخص ما في المهمة التي بين يديه
   د) لا شيء مما سبق

This document is a property of Asaseeyat Academy (Asaseeyat Academy is a service provided by Asaseeyat Consulting Service – COPYRIGHT PROTECTED ©
هذه الوثيقة مُلك لأكاديمية أساسيات (أكاديمية أساسيات خدمة مُقدمة من شركة أساسيات للخدمات الاستشارية) - حقوق الطبع محفوظة©

credit worthiness

c) The number of times someone has succeeded at the task at hand

d) None of the above

2) Which of the following is not an organization helps and informs entrepreneurs?

a) U.S. Small Business Administration

b) FERPA

c) BusinessUSA

d) All of the above

2) أي من ما يلي لا يساعد المنظمة ويبلغ رواد الأعمال؟

أ) إدارة الأعمال الصغيرة في الولايات المتحدة

ب) فيربا

ج) بيزنس أوسا

د) كل ما سبق

3) What is self-financing?

a) Financing that a friend provides to the business

b) Financing that the government provides to the business

c) Financing that you provide for the business yourself

d) All of the above

3) ما هو التمويل الذاتي؟

أ) التمويل الذي يقدمه صديق للأعمال

ب) التمويل الذي تقدمه الحكومة للأعمال

ج) التمويل الذي توفره للأعمال بنفسك

د) كل ما سبق

4) Which of the following is not a type of Start-up financing?

a) Government Grants

b) Personal bank account over draft

c) Angel Investors

d) Bank Loan

4) أي مما يلي ليس من نوع تمويل الشركات الناشئة؟

أ) المنح الحكومية

ب) حساب مصرفي شخصي على مسودة

ج) ملاك المستثمرين

د) قرض بنكي

This document is a property of Asaseeyat Academy (Asaseeyat Academy is a service provided by Asaseeyat Consulting Service – COPYRIGHT PROTECTED ©
هذه الوثيقة مُلك لأكاديمية أساسيات (أكاديمية أساسيات خدمة مُقدمة من شركة أساسيات للخدمات الاستشارية) - حقوق الطبع محفوظة©

5) Which of the following is not included in self-financing?
   a) Borrow money against your life insurance
   b) Save up money
   c) Take out a home equity loan.
   d) None of the above

5) أي مما يلي غير مشمول في التمويل الذاتي؟
   أ) اقتراض المال مقابل التأمين على حياتك
   ب) توفير المال
   ج) خذ قرض أسهم منزلية.
   د) لا شيء مما سبق

6) According to Entrepreneur magazine _____ is the number one source of start-up financing for small businesses.
   a) Investor Financing
   b) Grants
   c) Friend and Family Financing
   d) Self-Financing

6) وفقا لمجلة رائد الأعمال ___ هو المصدر الأول لتمويل المشاريع الناشئة للشركات الصغيرة.
   أ) تمويل المستثمرين
   ب) منح
   ج) تمويل الأصدقاء والأسرة
   د) التمويل الذاتي

7) Why is it a good idea to "shop around"?
   a) To make sure you get the best rates, and prices
   b) To get exercise
   c) To have a fun activity
   d) It's not a good idea to shop around

7) لماذا هي فكرة جيدة أن "تسوق حولها""؟
   أ) للتأكد من حصولك على أفضل الأسعار والأسعار
   ب) للحصول على ممارسة الرياضة
   ج) الحصول على نشاط ممتع
   د) انها ليست فكرة جيدة للتسوق في جميع أنحاء

8) Once you have received your funding, you will need to start…
   a) Creating a business plan
   b) Determining what you are going to sell
   c) Getting your equipment, materials, and place of business

8) بمجرد استلامك التمويل الخاص بك، سوف تحتاج إلى البدء...
   أ) إنشاء خطة عمل
   ب) تحديد ما ستبيعه
   ج) الحصول على المعدات والمواد ومكان العمل
   د) إقامة حفلة

This document is a property of Asaseeyat Academy (Asaseeyat Academy is a service provided by Asaseeyat Consulting Service – COPYRIGHT PROTECTED ©
هذه الوثيقة مُلك لأكاديمية أساسيات (أكاديمية أساسيات خدمة مُقدمة من شركة أساسيات للخدمات الاستشارية) - حقوق الطبع محفوظة©

d) Throwing a party

9) The U.S. Small Business Administration offers tips on financing your business with government assistance
   a) True
   b) False

9) تقدم إدارة الأعمال الصغيرة الأمريكية نصائح حول تمويل عملك بمساعدة الحكومة
   أ) صحيح
   ب) خطأ

10) Which of the following is NOT one of the three main types of investors?
   a) Private Equity
   b) Venture Capital
   c) Angel
   d) Self-Financing

10) أي مما يلي ليس من الأنواع الثلاثة الرئيسية للمستثمرين؟
   أ) الملكية الخاصة
   ب) رأس المال الاستثماري
   ج) الملاك
   د) التمويل الذاتي

This document is a property of Asaseeyat Academy (Asaseeyat Academy is a service provided by Asaseeyat Consulting Service – COPYRIGHT PROTECTED ©
هذه الوثيقة مُلك لأكاديمية أساسيات (أكاديمية أساسيات خدمة مُقدمة من شركة أساسيات للخدمات الاستشارية) - حقوق الطبع محفوظة©

Module Six: Review Questions

1) Which of the following is true about Job Descriptions?
   a) They will need to be reviewed and revised
   b) They can never be reviewed or revised
   c) They are an unimportant part of the hiring process
   d) None of the above

2) What are some ways to advertise your job openings?
   a) Placing ads in the paper
   b) Help wanted signs in the window
   c) Online Job sites
   d) All of the above

3) What is the reason for advertising open positions?
   a) To advertise your business
   b) You should not advertise open positions
   c) To get the most qualified candidates
   d) To limit your candidate choices

4) A job description should include:
   a) An explanation of the position

مراجعة الوحدة السادسة

1) أي مما يلي صحيح حول "الأوصاف الوظيفية"؟
   أ) وسيتعين استعراضها وتنقيحها
   ب) لا يمكن مراجعتها أو مراجعتها
   ج) فهي جزء غير مهم من عملية التوظيف
   د) لا شيء مما سبق

2) ما هي بعض الطرق للإعلان عن فرص العمل الخاصة بك؟
   أ) وضع الإعلانات في الورق
   ب) تعليمات علامات المطلوبين في النافذة
   ج) مواقع العمل عبر الانترنت
   د) كل ماورد أعلاه

3) ما هو سبب الإعلان عن المراكز المفتوحة؟
   أ) للإعلان عن نشاطك التجاري
   ب) يجب ألا تعلن عن مراكز مفتوحة
   ج) للحصول على أكثر المرشحين تأهيلا
   د) للحد من اختيارات المرشحين

4) يجب أن يتضمن الوصف الوظيفي ما يلي:
   أ) شرح الموقف

This document is a property of Asaseeyat Academy (Asaseeyat Academy is a service provided by Asaseeyat Consulting Service – COPYRIGHT PROTECTED ©
هذه الوثيقة مُلك لأكاديمية أساسيات (أكاديمية أساسيات خدمة مُقدمة من شركة أساسيات للخدمات الاستشارية) - حقوق الطبع محفوظة©

b) Examples of job functions
c) An explanation of any physical demands
d) All of the above

ب) أمثلة على وظائف الوظيفة
ج) شرح لأي مطالب مادية
د) كل ما سبق

5) What is the purpose of asking behavioral questions during an interview?
a) To see what their skills are
b) To see how they will act while at work
c) To see if they are physically able to meet the job requirements.
d) All of the above

5) ما هو الغرض من طرح الأسئلة السلوكية خلال المقابلة؟
أ) لمعرفة ما هي مهاراتهم
ب) لنرى كيف سيتصرفون أثناء العمل
ج) لمعرفة ما إذا كانوا قادرين بدنيا على تلبية متطلبات الوظيفة.
د) كل ما سبق

6) What should you consider when outlining what you're looking for in a potential candidate?
a) Does the person need to be able to lift a lot of weight?
b) Does the person need to be friendly?
c) What skills are needed for the job?
d) All of the above

6) ما الذي يجب أن تفكر فيه عند تحديد ما تبحث عنه في مرشح محتمل؟
أ) هل يحتاج الشخص إلى أن يكون قادرا على رفع الكثير من الوزن؟
ب) هل يحتاج الشخص إلى أن يكون ودودا؟
ج) ما المهارات المطلوبة لهذا المنصب؟
د) كل ما سبق

7) What should a job description outline?
a) Where one person's job stops, and another's begins
b) How much you get paid
c) When you start your job
d) All of the above

7) ما الذي يجب أن يحدده الوصف الوظيفي؟
أ) حيث تتوقف وظيفة شخص واحد، ويبدأ آخر
ب) كم تدفع
ج) عندما تبدأ عملك
د) كل ما سبق

This document is a property of Asaseeyat Academy (Asaseeyat Academy is a service provided by Asaseeyat Consulting Service – COPYRIGHT PROTECTED ©
هذه الوثيقة مُلك لأكاديمية أساسيات (أكاديمية أساسيات خدمة مُقدمة من شركة أساسيات للخدمات الاستشارية) - حقوق الطبع محفوظة©

8) Once you have an outline of what you're looking for in a candidate, what should you do?
   a) Figure out a budget
   b) Call people for interviews
   c) Prepare interview questions
   d) Offer candidates the job

8) بمجرد أن يكون لديك مخطط لما تبحث عنه في المرشح ، ماذا يجب أن تفعل؟
   أ) معرفة الميزانية
   ب) اتصل بالناس لإجراء المقابلات
   ج) إعداد أسئلة المقابلة
   د) عرض الوظيفة على المرشحين

9) What is a good reason for calling a candidate's job references?
   a) To see if they were honest in their interview
   b) To see how much money they made
   c) To see if they have any job openings for you to apply
   d) There is no reason to call job references

9) ما هو سبب وجيه للاتصال بالمراجع الوظيفية للمرشح؟
   أ) لمعرفة ما إذا كانوا صادقين في مقابلتهم
   ب) لمعرفة مقدار الأموال التي ربحوها
   ج) لمعرفة ما إذا كان لديهم أي فرص عمل يمكنك التقدم لها
   د) لا يوجد سبب للاتصال بالمراجع الوظيفية

10) You can't have a business without _____.
   a) Plans
   b) Skills
   c) Employees
   d) Money

10) لا يمكن أن يكون لديك عمل بدون_____.
   أ) الخطط
   ب) المهارات
   ج) الموظفين
   د) المال

This document is a property of Asaseeyat Academy (Asaseeyat Academy is a service provided by Asaseeyat Consulting Service – COPYRIGHT PROTECTED ©
هذه الوثيقة مُلك لأكاديمية أساسيات (أكاديمية أساسيات خدمة مُقدمة من شركة أساسيات للخدمات الاستشارية) - حقوق الطبع محفوظة©

Module Seven: Review Questions

1) What does the term "company culture" mean?
   a) Company culture is the behavior of the people in the company
   b) What the company furniture looks like
   c) What the religion is of everyone in the company
   d) None of the above

مراجعة الوحدة السابعة

1) ماذا يعني مصطلح "ثقافة الشركة"؟
   أ) ثقافة الشركة هي سلوك الناس في الشركة
   ب) كيف يبدو أثاث الشركة
   ج) ما هو الدين للجميع في الشركة
   د) لا شيء مما سبق

2) How can you train new employees on company culture?
   a) New Employee Orientation
   b) Providing a mentor
   c) Written information
   d) All of the above

2) كيف يمكنك تدريب موظفين جدد على ثقافة الشركة؟
   أ) توجيه الموظف الجديد
   ب) توفير مرشد
   ج) معلومات مكتوبة
   د) كل ما سبق

3) According to ASTD, ___ of employees say the quality of training and learning

3) وفقا ل ASTD في عام 2008 ، يقول ____ من الموظفين أن جودة فرص التدريب والتعلم تؤثر بشكل إيجابي على مشاركتهم.
   أ) 45%

This document is a property of Asaseeyat Academy (Asaseeyat Academy is a service provided by Asaseeyat Consulting Service – COPYRIGHT PROTECTED ©
هذه الوثيقة مُلك لأكاديمية أساسيات (أكاديمية أساسيات خدمة مُقدمة من شركة أساسيات للخدمات الاستشارية) - حقوق الطبع محفوظة©

opportunities positively influences their engagement.

a) 45%
b) 85%
c) 65%
d) 95%

ب) 85%
ج) 65%
د) 95%

4) What does “feedback” include?

a) Only positive comments about the employee’s performance
b) Only positive comments about the employer’s performance
c) Only comes from customers, and can be positive or negative
d) Negative and positive comments about the employee’s performance

4) ماذا تتضمن "الملاحظات"؟

أ) التعليقات الإيجابية فقط حول أداء الموظف
ب) فقط التعليقات الإيجابية حول أداء صاحب العمل
ج) يأتي فقط من العملاء، ويمكن أن تكون إيجابية أو سلبية
د) تعليقات سلبية وإيجابية حول أداء الموظف

5) Which of the following is not a step when giving constructive negative feedback?

a) Be Specific
b) Do not allow the employee to comment
c) Provide a resolution
d) Recap

5) أي مما يلي ليس خطوة عند إعطاء ردود فعل سلبية بناءة؟

أ) كن محددا
ب) لا تسمح للموظف بالتعليق
ج) توفير حل
د) خلاصه

This document is a property of Asaseeyat Academy (Asaseeyat Academy is a service provided by Asaseeyat Consulting Service – COPYRIGHT PROTECTED ©
هذه الوثيقة مُلك لأكاديمية أساسيات (أكاديمية أساسيات خدمة مُقدمة من شركة أساسيات للخدمات الاستشارية) - حقوق الطبع محفوظة©

6) Why would additional training be needed for some employees?
   a) To make them quit their job
   b) To help them make friends
   c) To optimize their job performance
   d) All of the above

6) لماذا ستكون هناك حاجة إلى تدريب إضافي لبعض الموظفين؟
   أ) لجعلهم يتركون عملهم
   ب) لمساعدتهم على تكوين صداقات
   ج) لتحسين أداء وظائفهم
   د) كل ما سبق

7) Which of the following is true about having to train or retrain an employee?
   a) It does not make them a poor employee
   b) It does not help the employee
   c) It does not provide them with the tools they need for their job
   d) None of the above

7) أي مما يلي صحيح حول الاضطرار إلى تدريب أو إعادة تدريب الموظف؟
   أ) هذا لا يجعلهم موظفين فقراء
   ب) لا يساعد الموظف
   ج) لا يوفر لهم الأدوات التي يحتاجونها لعملهم
   د) لا شيء مما سبق

8) When providing re-training or additional training, it is important that your employee knows_____.
   a) That if they don't take the training, you will fire them
   b) That they are doing a horrible job and shouldn't be there
   c) That you are providing this training to boost them up, not bring them down
   d) None of the above

8) عند تقديم إعادة التدريب أو التدريب الإضافي، من المهم أن يعلم _____ الموظف الخاص بك.
   أ) أنه إذا لم يأخذوا التدريب سوف تطردهم
   ب) أنهم يقومون بعمل فظيع ولا يجب أن يكونوا هناك
   ج) أنك تقدم هذا التدريب لتعزيزهم، وليس لإسقاطهم
   د) لا شيء مما سبق

9) There is no point in hiring quality people if

9) ليس هناك فائدة من توظيف أشخاص ذوي جودة إذا لم تكن

This document is a property of Asaseeyat Academy (Asaseeyat Academy is a service provided by Asaseeyat Consulting Service – COPYRIGHT PROTECTED ©
هذه الوثيقة مُلك لأكاديمية أساسيات (أكاديمية أساسيات خدمة مُقدمة من شركة أساسيات للخدمات الاستشارية) - حقوق الطبع محفوظة©

you do not _____.

a) Provide training
b) Have an appropriate position for them
c) Have enough money to pay them
d) None of the above

_____.

أ) توفير التدريب
ب) مكانة مناسبة لهم
ج) لديك ما يكفي من المال لدفعها
د) لا شيء مما سبق

10) Having a team that _____ is always an asset.

a) Understands how the company works
b) Appreciates continuous training
c) Requires little, or no training
d) Doesn't mind working late

10) وجود فريق _____ يمثل دائمًا أحد الأصول.

أ) يفهم كيف تعمل الشركة
ب) يقدر التدريب المستمر
ج) تتطلب القليل من التدريب أو لا تتطلب أي تدريب
د) لا مانع من العمل في وقت متأخر

saseeyat Academy Optimizing e-Learning

Module Eight: Review Questions

1) Which of the following is not traditional marketing?

a) Facebook
b) TV
c) Radio
d) Print Ads

مراجعة الوحدة الثامنة

1) أي مما يلي ليس التسويق التقليدي؟

أ) فيسبوك
ب) تلفزيون
ج) راديو
د) طباعة الإعلانات

2) According to the study done by PWC, TV

2) وفقا للدراسة التي أجرتها PWC ، أدت الإعلانات التلفزيونية

This document is a property of Asaseeyat Academy (Asaseeyat Academy is a service provided by Asaseeyat Consulting Service – COPYRIGHT PROTECTED ©
هذه الوثيقة مُلك لأكاديمية أساسيات (أكاديمية أساسيات خدمة مُقدمة من شركة أساسيات للخدمات الاستشارية) - حقوق الطبع محفوظة©

ads resulted in _____ times increased sales.

a) 3.55
b) 4.55
c) 2.55
d) 5.55

إلى زيادة المبيعات مرات_

أ) 3.55
ب) 4.55
ج) 2.55
د) 5.55

3) Approximately, how many Americans live in a household that has a computer with internet?

a) 55%
b) 70%
c) 80%
d) 25%

3) كم عدد الأميركيين الذين أبلغوا عن العيش في منزل لديه جهاز كمبيوتر مع الإنترنت؟

أ) 55.2%
ب) 79.6%
ج) 75.6%
د) 25.2%

4) Which of the flowing pages should your website have?

a) DIY Page
b) Food blog Page
c) Style and Art Page
d) About us Page

4) أي من الصفحات المتدفقة يجب أن يكون موقعك؟

أ) صفحةDIY
ب) صفحة مدونة الطعام
ج) نمط وصفحة الفن
د) نبذة عنا صفحة

5) A good business website should:

a) Look Clean
b) Look Professional
c) Translate what the product/service is instantly

5) وينبغي أن موقع تجاري جيد...

أ) نظرة نظيفة
ب) نظرة المهنية
ج) ترجمة ما المنتج / الخدمة على الفور
د) كل ما سبق

This document is a property of Asaseeyat Academy (Asaseeyat Academy is a service provided by Asaseeyat Consulting Service – COPYRIGHT PROTECTED ©
هذه الوثيقة مُلك لأكاديمية أساسيات (أكاديمية أساسيات خدمة مُقدمة من شركة أساسيات للخدمات الاستشارية) - حقوق الطبع محفوظة©

d) All of the above

6) Roughly, what percentage of all marketers have found a customer via Facebook, according to the WebDAM report?
   a) 72%
   b) 158%
   c) 49%
   d) 50%

6) ما هي النسبة المئوية لجميع المسوقين الذين وجدوا عميلا عبر Facebook، وفقا لتقرير WebDAM ؟
   أ) 72%
   ب) 158%
   ج) 49%
   د) 52%

7) Which of the following is true about using social media for marketing?
   a) Social media is basically free
   b) Social media is fading
   c) Social media is not for businesses
   d) None of the above

7) أي مما يلي صحيح حول استخدام وسائل التواصل الاجتماعي للتسويق؟
   أ) وسائل الإعلام الاجتماعية هي في الأساس مجانية.
   ب) وسائل التواصل الاجتماعي تتلاشى.
   ج) وسائل التواصل الاجتماعي ليست للشركات.
   د) لا شيء مما سبق

saseeyat Academy Optimizing e-Learning

8) What is the definition of networking as described in the text?
   a) The way you hook computers up to the internet

8) ما هو تعريف الشبكات كما هو موضح في النص؟
   أ) الطريقة التي ربط أجهزة الكمبيوتر تصل إلى الإنترنت
   ب) نظام من أجهزة الكمبيوتر والأجهزة الطرفية والمحطات وقواعد البيانات المتصلة بخطوط الاتصالات

This document is a property of Asaseeyat Academy (Asaseeyat Academy is a service provided by Asaseeyat Consulting Service – COPYRIGHT PROTECTED ©
هذه الوثيقة مُلك لأكاديمية أساسيات (أكاديمية أساسيات خدمة مُقدمة من شركة أساسيات للخدمات الاستشارية) - حقوق الطبع محفوظة©

ج) تبادل المعلومات أو الخدمات بين الأفراد أو المجموعات أو المؤسسات؛ على وجه التحديد: زراعة علاقات إنتاجية للعمل أو الأعمال التجارية

د) شركة الإذاعة أو التلفزيون التي تنتج برامج للبث عبر هذه الشبكة

b) A system of computers, peripherals, terminals, and databases connected by communications lines

c) Exchange of information or services among individuals, groups, or institutions; specifically: the cultivation of productive relationships for employment or business

d) Radio or television company that produces programs for broadcast over such a network

9) وفقًا للتقارير ، تحتوي رسائل البريد الإلكتروني التي تتضمن زرًا لوسائل التواصل الاجتماعي على حوالي _____ من نسبة النقر إلى الظهور أعلى من البريد الإلكتروني الذي لا يحتوي على ذلك؟

أ) 160٪

ب) 100٪

ج) 92٪

د) 72٪

9) According to reports, emails that include a social media button have about _____ of a click-through-rate higher than email that do not?

a) 160%

b) 100%

c) 92%

d) 72%

10) التسويق هو ضرورة لأي عمل ، لأن_____.

أ) ترغب في التباهي بمنتجاتك

ب) ليس كل شخص متصل بالإنترنت

ج) يجب رؤية منتجك ليتم بيعه

د) لا شيء مما سبق

10) Marketing is a necessity of any business, because _____.

a) You like to show off your products

b) Not everyone is connected to the internet

c) Your product needs to be seen in order to be sold

d) None of the above

This document is a property of Asaseeyat Academy (Asaseeyat Academy is a service provided by Asaseeyat Consulting Service – COPYRIGHT PROTECTED ©
هذه الوثيقة مُلك لأكاديمية أساسيات (أكاديمية أساسيات خدمة مُقدمة من شركة أساسيات للخدمات الاستشارية) - حقوق الطبع محفوظة©

Module Nine: Review Questions

1) What should you have with your suppliers?
   a) Master agreement
   b) Informal contract
   c) Verbal agreement
   d) No agreement

2) Once you have narrowed down to a pool of qualified supplier candidates, what should you send them?
   a) Questionnaire
   b) RFP
   c) Invoice
   d) Payment

3) With initial contact, what should you give the potential customer?
   a) Discount
   b) Sales pitch
   c) Greeting
   d) Hard time

4) One of the purposes of following up with a customer is:
   a) To make sure the product / service is not performing as it should
   b) Because it is the law
   c) To buy products / services from them
   d) To gain a repeat customer

مراجعة الوحدة التاسعة

1) ماذا يجب أن يكون لديك مع الموردين الخاص بك؟
   أ) الاتفاقية الرئيسية
   ب) عقد غير رسمي
   ج) الاتفاق الشفهي
   د) لا اتفاق

2) بمجرد أن تضيق نطاق مجموعة من المرشحين المؤهلين للموردين ، ماذا يجب أن ترسلهم؟
   أ) استبيان
   ب) طلب تقديم العروض
   ج) فاتورة
   د) دفع

3) مع الاتصال الأولي ، ما الذي يجب أن تعطيه للعميل المحتمل؟
   أ) خصم
   ب) مبيعات الملعب
   ج) سلام
   د) صعوبة في الوقت

4) أحد أغراض المتابعة مع العميل هو:
   أ) للتأكد من أن المنتج / الخدمة لا يؤدي كما ينبغي
   ب) لأنه القانون
   ج) لشراء المنتجات / الخدمات منها
   د) للحصول على عميل متكرر

This document is a property of Asaseeyat Academy (Asaseeyat Academy is a service provided by Asaseeyat Consulting Service – COPYRIGHT PROTECTED ©
هذه الوثيقة مُلك لأكاديمية أساسيات (أكاديمية أساسيات خدمة مُقدمة من شركة أساسيات للخدمات الاستشارية) - حقوق الطبع محفوظة©

5) What is positive cash flow?
   a) More money coming in than going out
   b) The same amount of money coming in and going out
   c) More money going out than coming in
   d) None of the above

5) ما هو التدفق النقدي الإيجابي؟
أ) المزيد من المال يأتي من الخروج
ب) نفس المبلغ من المال يأتي ويخرج
ج) المزيد من المال يخرج من الدخول
د) لا شيء مما سبق

6) What is negative cash flow?
   a) More money coming in than going out
   b) The same amount of money coming in and going out
   c) More money going out than coming in
   d) None of the above

6) ما هو التدفق النقدي السلبي؟
أ) المزيد من المال يأتي من الخروج
ب) نفس المبلغ من المال يأتي ويخرج
ج) المزيد من المال يخرج من الدخول
د) لا شيء مما سبق

saseeyat Academy Optimizing e-Learning

7) What is zero-based budgeting?
   a) Budgeting that is only monitored on a quarterly basis
   b) Budgeting that starts with a “zero baseline.” All expenses must be justified each period
   c) Budgeting in which cost projections start at the highest level of the company (i.e., executives), then come down
   d) Budgeting in which cost projections start at the departmental level with employees, then go up

7) ما هي الميزانية القائمة على الصفر؟
أ) الميزانية التي يتم رصدها فقط على أساس ربع سنوي
ب) الميزانية التي تبدأ ب "خط أساس صفري". يجب تبرير جميع المصروفات في كل فترة
ج) وضع الميزانية التي تبدأ فيها توقعات التكلفة على أعلى مستوى للشركة (أي المديرين التنفيذيين) ، ثم تنخفض
د) الميزانية التي تبدأ فيها توقعات التكلفة على مستوى الإدارات مع الموظفين، ثم ترتفع

This document is a property of Asaseeyat Academy (Asaseeyat Academy is a service provided by Asaseeyat Consulting Service – COPYRIGHT PROTECTED ©
هذه الوثيقة مُلك لأكاديمية أساسيات (أكاديمية أساسيات خدمة مُقدمة من شركة أساسيات للخدمات الاستشارية) - حقوق الطبع محفوظة©

8) What is bottom-up budgeting?
   a) Budgeting that is only monitored on a quarterly basis
   b) Budgeting that starts with a “zero baseline.” All expenses must be justified each period
   c) Budgeting in which cost projections start at the highest level of the company (i.e. executives), then come down
   d) Budgeting in which cost projections start at the departmental level with employees, then go up

8) ما هي الميزانية من أسفل إلى أعلى؟
   أ) الميزانية التي يتم رصدها فقط على أساس ربع سنوي
   ب) الميزانية التي تبدأ ب "خط أساس صفري". يجب تبرير جميع المصروفات في كل فترة
   ج) وضع الميزانية التي تبدأ فيها توقعات التكلفة على أعلى مستوى للشركة (أي المديرين التنفيذيين) ، ثم تنخفض
   د) الميزانية التي تبدأ فيها توقعات التكلفة على مستوى الإدارات مع الموظفين، ثم ترتفع

9) The main goal of a business is to:
   a) Supply quality products
   b) Seek out good suppliers
   c) Make money
   d) Offer friendly service

9) الهدف الرئيسي للشركة هو:
   أ) توريد منتجات عالية الجودة
   ب) ابحث عن موردين جيدين
   ج) كسب المال
   د) تقديم خدمة ودية

10) What do you need to develop, to keep your business afloat?
   a) Business plan
   b) Budget

10) ما الذي تحتاجه لتطويره ، لإبقاء عملك قائمًا على قدميه؟
   أ) خطة العمل
   ب) الميزانية
   ج) استراتيجية عمل جديدة

This document is a property of Asaseeyat Academy (Asaseeyat Academy is a service provided by Asaseeyat Consulting Service – COPYRIGHT PROTECTED ©
هذه الوثيقة مُلك لأكاديمية أساسيات (أكاديمية أساسيات خدمة مُقدمة من شركة أساسيات للخدمات الاستشارية) - حقوق الطبع محفوظة©

c) New business strategy
d) Personnel hiring plan

د) خطة توظيف الأفراد

Module Ten: Review Questions

1) What does the "Offer More Products/Services" section list as a method of getting feedback from customers on whether or not you should add specific new products/services to your offerings?
   a) Questionnaire
   b) Phone survey
   c) Focused group
   d) Large forum

مراجعة الوحدة العاشرة

1) ما هي قائمة أقسام "تقديم المزيد من المنتجات/الخدمات" كطريقة للحصول على تعليقات العملاء حول ما إذا كان يجب عليك إضافة منتجات/خدمات جديدة محددة إلى عروضك أم لا؟
   أ) استبيان
   ب) استطلاع للرأي عبر الهاتف
   ج) مجموعة مركزة
   د) منتدى واسع

2) What must you consider before adding new products/services?
   a) If your management team is willing to promote them
   b) If your customers want them
   c) If they will increase your profits by 100%
   d) If the supplier of the items is able to sell them to you at a discounted rate

2) ما الذي يجب مراعاتها قبل إضافة منتجات/خدمات جديدة؟
   أ) إذا كان فريق الإدارة الخاص بك على استعداد لترقيتها
   ب) إذا كان عملاؤك يريدونها
   ج) إذا كانوا سيزيدون أرباحك بنسبة 100٪
   د) إذا كان المورد من البنود قادرة على بيعها لك بسعر مخفض

3) When opening a new business location,

3) عند فتح موقع تجاري جديد، ما الذي يجب أن تفكر فيه؟

This document is a property of Asaseeyat Academy (Asaseeyat Academy is a service provided by Asaseeyat Consulting Service – COPYRIGHT PROTECTED ©
هذه الوثيقة مُلك لأكاديمية أساسيات (أكاديمية أساسيات خدمة مُقدمة من شركة أساسيات للخدمات الاستشارية) - حقوق الطبع محفوظة©

what must you consider?

a) The time it will take to get the business up and running
b) The size of the building
c) The location of the business
d) The time of year you are opening the business

أ) الوقت الذي سيستغرقه تشغيل العمل
ب) حجم المبنى
ج) موقع العمل
د) الوقت من السنة كنت فتح الأعمال

4) What does the module list as the final step of opening an additional branch at a new location?

a) Determine the location
b) Hire and train employees
c) Set up shop
d) Promote the new products / services

4) ما هي قائمة الوحدة النمطية كخطوة أخيرة لفتح فرع إضافي في موقع جديد؟

أ) تحديد الموقع
ب) توظيف وتدريب الموظفين
ج) إعداد متجر
د) الترويج للمنتجات / الخدمات الجديدة

5) With franchising, who is responsible for providing the capital to open the franchised branch?

a) Franchisee
b) Customers
c) Franchisor
d) Supplier

5) مع منح الامتياز، من هو المسؤول عن توفير رأس المال لفتح الفرع الحاصل على امتياز؟

أ) صاحب الامتياز
ب) الزبائن
ج) صاحب الامتياز
د) مورد

6) Who sets the guidelines for the franchisee?

a) Franchisee

6) من يضع المبادئ التوجيهية لأصحاب الامتياز؟

أ) صاحب الامتياز

This document is a property of Asaseeyat Academy (Asaseeyat Academy is a service provided by Asaseeyat Consulting Service – COPYRIGHT PROTECTED ©
هذه الوثيقة مُلك لأكاديمية أساسيات (أكاديمية أساسيات خدمة مُقدمة من شركة أساسيات للخدمات الاستشارية) - حقوق الطبع محفوظة©

b) Franchisor
c) Mayor
d) Whoever the franchisee designates

ب) صاحب الامتياز
ج) الاكبر
د) من يعين صاحب الامتياز

7) Which of the following is NOT an element of a winning proposal?
a) Name of company
b) Background of company
c) Products / services you want to offer in the future
d) Previous clients

7) أي مما يلي ليس عنصرا من عناصر الاقتراح الفائز؟
أ) اسم الشركة
ب) خلفية الشركة
ج) المنتجات / الخدمات التي تريد تقديمها في المستقبل
د) العملاء السابقون

8) Many companies advertise bid opportunities _____.
a) On public billboards
b) On TV commercials
c) In magazines
d) On their websites

8) تعلن العديد من الشركات عن فرص عروض الأسعار _____
أ) على اللوحات الإعلانية العامة
ب) على الإعلانات التلفزيونية
ج) في المجلات
د) على مواقعهم على الانترنت

9) Once you figure out what works in starting and running a business, the next step is to _____.
a) Grow the business
b) Hire more employees
c) Sort out which employees to let go
d) Invest

9) بمجرد معرفة ما ينجح في بدء عمل تجاري وإدارته ، فإن الخطوة التالية هي_____.
أ) تنمية الأعمال التجارية
ب) تعيين المزيد من الموظفين
ج) فرز الموظفين الذين يجب تركهم
د) الاستثمار

This document is a property of Asaseeyat Academy (Asaseeyat Academy is a service provided by Asaseeyat Consulting Service – COPYRIGHT PROTECTED ©
هذه الوثيقة مُلك لأكاديمية أساسيات (أكاديمية أساسيات خدمة مُقدمة من شركة أساسيات للخدمات الاستشارية) - حقوق الطبع محفوظة©

10) In some ways, opening a new location is like _____.

a) Franchising
b) Starting from scratch
c) Training new hires
d) All of the above

10) من بعض النواحي ، يشبه فتح موقع جديد._____

أ) الامتياز
ب) البدء من الصفر
ج) تدريب الموظفين الجدد
د) كل ما وردا علاه

This document is a property of Asaseeyat Academy (Asaseeyat Academy is a service provided by Asaseeyat Consulting Service – COPYRIGHT PROTECTED ©
هذه الوثيقة مُلك لأكاديمية أساسيات (أكاديمية أساسيات خدمة مُقدمة من شركة أساسيات للخدمات الاستشارية) - حقوق الطبع محفوظة©