

Module One: Review Questions

مراجعة الوحدة الأولى:

- 1) What is the traditional in-person sales?
 - a) Individual
 - b) None
 - c) Offsite
 - d) Face-to-face
 - 2) What has changed in in-person selling?
 - a) Nothing
 - b) Activities
 - c) Assessments
 - d) Technology
 - 3) What is the main benefit of in-person sales?
 - a) Demonstrate product
 - b) Relationships
 - c) Close
 - d) Unknown
 - 4) Who benefits from in-person sales?
 - a) Company
 - b) Unknown
 - c) Sales person
 - d) A & C
 - 5) What has the highest cost?
 - a) Retail
 - b) Specialized sales force
 - c) Conversion
 - d) All of the above
- (1) ما هي المبيعات الشخصية التقليدية؟
 - أ) فرد
 - ب) اي
 - ج) خارج الموقع
 - د) وجها لوجه
- (2) ما الذي غير البيع شخصيا؟
 - أ) شيء
 - ب) الأنشطة
 - ج) تقييمات
 - د) التقنية
- (3) ما هي الفائدة الرئيسية للمبيعات الشخصية؟
 - أ) إظهار المنتج
 - ب) العلاقات
 - ج) غلق
 - د) مجهول
- (4) من المستفيد من المبيعات الشخصية؟
 - أ) شركة
 - ب) مجهول
 - ج) مندوب مبيعات
 - د) أ و ب
- (5) ما هي أعلى تكلفة؟
 - أ) التجزئة
 - ب) قوة مبيعات متخصصة
 - ج) التحويل
 - د) كل ما سبق

6) What determines the cost of in-person sales?

- a) Methods
- b) Face Time
- c) Overhead
- d) None of the above

(6) ما الذي يحدد تكلفة المبيعات الشخصية؟

- أ) أساليب
- ب) وجه وقت
- ج) العامه
- د) لا شيء مما سبق

7) What is the most effective sales technique?

- a) Online
- b) Specialized
- c) Print
- d) All of the above

(7) ما هي تقنية المبيعات الأكثر فعالية؟

- أ) عبر الإنترنت
- ب) المتخصصة
- ج) طبع
- د) كل ما سبق

8) How many in-person meetings do most customers average in a week?

- a) 4.6
- b) 1.8
- c) 2.7
- d) None

(8) كم عدد الاجتماعات الشخصية التي يقوم معظم العملاء بمتوسطها في الأسبوع؟

- أ) 4.6
- ب) 1.8
- ج) 2.7
- د) لا شيء

9) Direct sales help you connect with _____ and move them through the sales process.

- a) Sales people
- b) Customers
- c) Investors
- d) None of the above

(9) تساعدك المبيعات المباشرة على التواصل مع _____ ونقلهم خلال عملية البيع.

- أ) أفراد المبيعات
- ب) العملاء
- ج) المستثمرون
- د) لا شيء مما سبق

- 10) In-person sales occur when you are working directly with the client at a/an_____ level.
- a) Impersonal
 - b) Sales
 - c) Advertising
 - d) Individual

- 10) تحدث المبيعات الشخصية عندما تعمل مباشرة مع العميل على مستوى _____. /
- أ) غير شخصي
 - ب) المبيعات
 - ج) الإعلان
 - د) الفرد



Module Two: Review Questions

مراجعة الوحدة الثانية:

- 1) What is the equivalent of the in-person sales call?
a) Marketing
b) Sales funnel
c) B2B
d) Cold call
- 1) ما هو ما يعادل مكالمة البيع الشخصية؟
(أ) تسويق
(ب) قمع المبيعات
(ج) B2B
(د) مكالمة باردة
- 2) What should be done before leaving a sales call?
a) Respond
b) Find information
c) Set appointment
d) Identify decision maker
- 2) ما الذي يجب القيام به قبل مغادرة مكالمة البيع؟
(أ) أجب
(ب) البحث عن معلومات
(ج) تعيين موعد
(د) تحديد صانع القرار
- 3) What requires extra set up and break down?
a) Booth
b) Popup
c) None
d) A & B
- 3) ما الذي يتطلب إعدادا إضافيا وتفككا؟
(أ) الكشك
(ب) منبثقة
(ج) لا
(د) أ و ب
- 4) What is necessary for all retail spaces?
a) One employee
b) Employee training
c) Multiple employees
d) Unknown
- 4) ما هو ضروري لجميع مساحات البيع بالتجزئة؟
(أ) موظف واحد
(ب) تدريب الموظفين
(ج) العديد من الموظفين
(د) مجهول

- 5) What is not typically used in the first meeting?
- Face Time
 - Skype
 - A & B
 - None of the above

5) ما الذي لا يستخدم عادة في الاجتماع الأول؟

- وجه وقت
- Skype
- أ و ب
- لا شيء مما سبق

- 6) What techniques are used with Face Time?
- Same as on the phone
 - Same as in-person
 - Same as email
 - None of the above

6) ما هي التقنيات المستخدمة مع Face Time ؟

- نفس ما يحدث على الهاتف
- نفس الشخص
- نفس البريد الإلكتروني
- لا شيء مما سبق



- 7) How should communication be in meetings?
- One-sided
 - Two-sided
 - Simple
 - Open

7) كيف ينبغي أن يكون التواصل في الاجتماعات؟

- من جانب واحد
- على الوجهين
- بسيط
- مفتوح

- 8) What is necessary when the customer does not purchase at a meeting?
- Review value
 - Creativity
 - Nothing
 - Schedule a follow-up

8) ما هو ضروري عندما لا يشتري العميل في اجتماع؟

- قيمة المراجعة
- إبداع
- شيء
- جدولة متابعة

- 9) Before anyone can master in-person sales, it is necessary to be familiar with the different ____
- a) Examples
 - b) People
 - c) A and B
 - d) None of the above

- 9) قبل أن يتمكن أي شخص من إتقان المبيعات الشخصية ، من الضروري أن تكون على دراية بـ ____ المختلفة
- أ) أمثلة
 - ب) الناس
 - ج) أ و ب
 - د) لا شيء مما سبق

- 10) What is your best chance to make a good impression?
- a) Meeting for lunch
 - b) Having a good sales pitch
 - c) Dress well
 - d) Sales call

- 10) ما هي أفضل فرصتك لترك انطباع جيد؟
- أ) اجتماع لتناول طعام الغداء
 - ب) وجود عرض مبيعات جيد
 - ج) يرتدي ملابس جيدة
 - د) مكالمة المبيعات

Module Three: Review Questions

مراجعة الوحدة الثالثة:

- 1) Where do leads come from?
 - a) Marketing
 - b) Prospects
 - c) Interpersonal relationships
 - d) A & C

(1) من أين تأتي الأدلة؟
(أ) تسويق
(ب) افاق
(ج) العلاقات الشخصية
(د) أ و ج
- 2) What will help monitor leads?
 - a) Cataloguing
 - b) Follow-up
 - c) Emails
 - d) All of the above

(2) ما الذي سيساعد في مراقبة العملاء المحتملين؟
(أ) فهرسه
(ب) متابعة
(ج) رسائل البريد الإلكتروني
(د) كل ما سبق
- 3) How many contacts does it take for some customers to purchase?
 - a) 3
 - b) 1
 - c) 10
 - d) 5

(3) كم عدد جهات الاتصال التي يتطلبها شراء بعض العملاء؟
(أ) 3
(ب) 1
(ج) 10
(د) 5
- 4) What would be an effective follow-up for a sales call?
 - a) Phone call
 - b) Email
 - c) Meeting
 - d) All of the above

(4) ما هي المتابعة الفعالة لمكالمة المبيعات؟
(أ) مكالمة هاتفية
(ب) البريد الإلكتروني
(ج) اجتماع
(د) كل ما سبق
- 5) What precedes acquisition?
 - a) Commitment
 - b) Purchase
 - c) Engagement

(5) ما الذي يسبق الاستحواذ؟
(أ) التزام
(ب) شراء
(ج) مشاركة
(د) لا شيء مما سبق

d) None of the above

6) What is likely to happen when a customer has to think about buying?

- a) Nothing
- b) Purchase
- c) Engagement
- d) Commitment

6) ما الذي من المحتمل أن يحدث عندما يفكر العميل في الشراء؟

- (أ) لا شيء
- (ب) شراء
- (ج) مشاركة
- (د) التزام

7) What will draw interest?

- a) Leads
- b) Goals
- c) Sales
- d) Customer experience

7) ما الذي سيجذب الاهتمام؟

- (أ) يؤدي
- (ب) الاهداف
- (ج) مبيعات
- (د) تجربة العملاء

8) What determines which techniques to use?

- a) Target customer
- b) Company
- c) A & B
- d) None of the above

8) ما الذي يحدد التقنيات التي يجب استخدامها؟

- (أ) العميل المستهدف
- (ب) شركة
- (ج) أ و ب
- (د) لا شيء مما سبق

9) The sales funnel is the _____ of any sales technique.

- a) Guarantee
- b) Follow-up
- c) End result
- d) Foundation

9) قمع المبيعات هو _____ لأي أسلوب مبيعات.

- (أ) ضمان
- (ب) المتابعة
- (ج) النتيجة النهائية
- (د) الأساس

10) Which of the following are stages of the sales funnel?

10) أي مما يلي يمثل مراحل قمع المبيعات؟

- (أ) توليد الخيوط
- (ب) رعاية العملاء المحتملين

- a) Generating leads
- b) Nurturing leads
- c) Acquiring a customer base
- d) All of the above

(ج) اكتساب قاعدة عملاء
(د) كل ما ورد اعلاه



Module Four: Review Questions

مراجعة الوحدة الرابعة:

- 1) What is the best source of lead generation?
 - a) Sales
 - b) Commitment
 - c) Referrals
 - d) None of the above

(1) ما هو أفضل مصدر لتوليد الرصاص؟
 - أ) مبيعات
 - ب) التزام
 - ج) الاحالات
 - د) لا شيء مما سبق
- 2) What will incentives do?
 - a) Acquire leads
 - b) Generate leads
 - c) A & B
 - d) None of the above

(2) ماذا ستفعل الحوافز؟
 - أ) الحصول على العملاء المتوقعين
 - ب) إنشاء عملاء متوقعين
 - ج) أ و ب
 - د) لا شيء مما سبق
- 3) What should you do if your company and lead do not share values?
 - a) Make a sales call
 - b) Attempt to change the customer
 - c) A & B
 - d) Nothing

(3) ماذا يجب أن تفعل إذا لم تشارك شركتك وقيادة شركتك القيم؟
 - أ) إجراء مكالمة مبيعات
 - ب) محاولة تغيير العميل
 - ج) أ و ب
 - د) لا شيء
- 4) What is the best way to know the customer?
 - a) Demographics
 - b) Networking
 - c) Conversion
 - d) Acquire leads

(4) ما هي أفضل طريقة لمعرفة العميل؟
 - أ) التركيبة السكانية
 - ب) الشبكات
 - ج) التحويل
 - د) الحصول على العملاء المتوقعين
- 5) How long of a wait will decrease the chance of conversion?
 - a) 24 hours
 - b) 48 hours

(5) كم من الوقت الانتظار سوف يقلل من فرصة التحويل؟
 - أ) 24 ساعة
 - ب) 48 ساعة
 - ج) 72 ساعة
 - د) كل ما سبق

- c) 72 hours
d) All of the above

- 6) When are there opportunities for conversion?
a) Each interaction
b) First meeting
c) Conference call
d) None of the above

- (6) متى توجد فرص للتحويل؟
أ) كل تفاعل
ب) الاجتماع الأول
ج) مكالمات جماعية
د) لا شيء مما سبق

- 7) What is true of all sales goals?
a) They focus on finances
b) Nothing
c) They need to be SMART
d) They customer focused

- (7) ما هو صحيح لجميع أهداف المبيعات؟
أ) وهي تركز على الشؤون المالية
ب) شيء
ج) يجب أن يكونوا أنكياء
د) أنها تركز على العملاء

- 8) What is NOT part of the SMART goal?
a) Specific
b) Measurable
c) Achievable
d) Related

- (8) ما هو ليس جزءا من الهدف الذكي؟
أ) خاص
ب) القياس
ج) قابله
د) ذات الصلة

- 9) When moving through the sales leads, it is important to _____.
a) Prepare carefully
b) Plan for the worst
c) Hope for the best
d) Rely on others for input

- (9) عند الانتقال عبر عملاء المبيعات المتوقعين ، من المهم أن _____.
أ) استعد بعناية
ب) التخطيط للأسوأ
ج) الأمل في الأفضل
د) الاعتماد على الآخرين من أجل المدخلات

- 10) In-person sales take even more

- (10) تتطلب المبيعات الشخصية مزيداً من التحضير لأنك

preparation because you are _____ in the moment.

- a) Thinking
- b) Communicating
- c) Writing
- d) None of the above

_____ في الوقت الحالي.

- (أ) التفكير
- (ب) التواصل
- (ج) الكتابة
- (د) لا شيء مما سبق



Module Five: Review Questions

مراجعة الوحدة الخامسة:

- 1) What determines which venue you choose?
a) Company
b) Meeting
c) Information
d) All of the above
- 2) What needs to be considered when choosing the space?
a) Size
b) Layout
c) Equipment
d) All of the above
- 3) What is true of data?
a) It must be current
b) It must be complex
c) It must be accurate
d) A & C
- 4) What gets the attention of the audience?
a) First line
b) Images
c) A & B
d) None of the above
- 5) What will help convince customers that you reflect their values?
a) Evidence
b) Presentation
c) Goals
- 1) ما الذي يحدد المكان الذي تختاره؟
أ) شركة
ب) اجتماع
ج) معلومات
د) كل ما سبق
- 2) ما الذي يجب مراعاة عند اختيار المساحة؟
أ) حجم
ب) تخطيط
ج) معدات
د) كل ما سبق
- 3) ما هو صحيح من البيانات؟
أ) يجب أن يكون الحالي
ب) يجب أن يكون معقدا
ج) يجب أن تكون دقيقة
د) أ و ج
- 4) ما الذي يلفت انتباه الجمهور؟
أ) السطر الأول
ب) الصور
ج) أ و ب
د) لا شيء مما سبق
- 5) ما الذي سيساعد على إقناع العملاء بأنك تعكس قيمهم؟
أ) دليل
ب) تقديم
ج) الاهداف
د) معلومات

d) Information

- 6) What is evidence?
a) Trials
b) Customer comments
c) A & B
d) None of the above
- 7) What should you recap?
a) Questions
b) Values
c) Cost
d) Customer needs
- 8) What should be done when addressing past conversations?
a) Point out standards
b) Nothing
c) Address values
d) Highlight solutions
- 9) The in-person presentation is where you must _____.
a) Make hay while the sun shines
b) Show 'em who's boss
c) Put your best foot forward
d) All of the above
- 10) Always remember to _____.
a) Stay on point
- 6) ما هو الدليل؟
أ) المحاكمات
ب) تعليقات العملاء
ج) أ و ب
د) لا شيء مما سبق
- 7) ما الذي يجب أن تلخصه؟
أ) الأسئلة
ب) القيم
ج) كلف
د) احتياجات العملاء
- 8) ما الذي ينبغي عمله عند تناول المحادثات السابقة؟
أ) أشر إلى المعايير
ب) شيء
ج) قيم العنوان
د) تسليط الضوء على الحلول
- 9) العرض التقديمي الشخصي هو المكان الذي يجب عليك فيه _____.
أ) جعل التبن بينما تشرق الشمس
ب) أظهر لهم من هو الرئيس
ج) قدم أفضل ما لديك إلى الأمام
د) كل ما ورد أعلاه
- 10) تذكر دائماً أن _____.
أ) ابق على النقطة
ب) التواصل مع قيم العملاء

- b) Connect with customer values
- c) Consider previous discussions
- d) All of the above

- ج) النظر في المناقشات السابقة
- د) كل ما ورد اعلاه



Module Six: Review Questions

مراجعة الوحدة السادسة:

- 1) What are emotionally intelligent people aware of?
 - a) Their emotions
 - b) I.Q.
 - c) Emotions of others
 - d) A & C
 - 2) What do emotionally intelligent people Not base their actions on?
 - a) Communication
 - b) Feelings
 - c) Values
 - d) All of the above
 - 3) What is one of the worst mistakes someone can make in sales?
 - a) Guide gently
 - b) Press too hard
 - c) Valuing
 - d) Being creative
 - 4) What can you compare for customers?
 - a) Your products
 - b) Your product and the competition's
 - c) A & B
 - d) Nothing
 - 5) What is the most common objection?
 - a) Cold shoulder
- (1) ما الذي يدركه الأشخاص الأذكياء عاطفياً؟
(أ) مشاعرهم
(ب) معدل الذكاء
(ج) عواطف الآخرين
(د) أ و ج
- (2) ما الذي لا يستند عليه الأشخاص الأذكياء عاطفياً؟
(أ) انتقال
(ب) المشاعر
(ج) القيم
(د) كل ما سبق
- (3) ما هي واحدة من أسوأ الأخطاء التي يمكن أن يرتكبها شخص ما في المبيعات؟
(أ) دليل بلطف
(ب) اضغط بشدة
(ج) تقييم
(د) أن تكون مبدعاً
- (4) ما الذي يمكنك مقارنته للعملاء؟
(أ) منتجك المختلف
(ب) منتجك ومنافستك
(ج) أ و ب
(د) لأشياء
- (5) ما هو الاعتراض الأكثر شيوعاً؟
(أ) أشاح عنه وجهه

- (ب) نقص الأموال
(ج) منافسة
(د) الوقت
- b) Lack of funds
c) Competition
d) Time
- 6) ما هي أفضل طريقة للتعامل مع الاعتراض الأكثر شيوعاً؟
(أ) قيمة عرض
(ب) يتفاوت
(ج) كن متفهما
(د) اسأل لمدة 30 ثانية
- 6) What is the best way to handle to the most common objection?
a) Demonstrate value
b) Varies
c) Be understanding
d) Ask for 30 seconds
- 7) ما هي الفائدة من الحوافز؟
(أ) الاهتمام الشخصي
(ب) المهارات الاجتماعية
(ج) الذكاء العاطفي
(د) إلهام الالتزام
- 7) What is the point of incentives?
a) Personal interest
b) Social skills
c) Emotional intelligence
d) Inspire commitment
- 8) ما الذي يحدد الحافز؟
(أ) الأعمال الفردية
(ب) اهتمام
(ج) قاعدة العملاء
(د) أ و ج
- 8) What determines incentive?
a) Individual business
b) Interest
c) Customer base
d) A & C
- 9) من أجل جذب عملاء جدد وخلقهم ، يجب أن يكون لدى مندوبي المبيعات فهم لـ ____.
(أ) الذكاء العاطفي
(ب) قدرة العميل على الشراء
(ج) أحدث الاتجاهات في المبيعات
(د) لا شيء مما سبق
- 9) In order to engage and create new customers, salespeople must have an understanding of ____.
a) Emotional Intelligence
b) A customer's ability to purchase
c) The latest trends in sales
d) None of the above
- 10) أي مما يلي هي سمات الشخص الذكي عاطفياً؟
(أ) الاهتمام الشخصي
(ب) المهارات الاجتماعية
(ج) الذكاء العاطفي
(د) إلهام الالتزام
- 10) Which of the following are traits of an

Emotionally Intelligent person?

- a) Empathetic
- b) Healthy
- c) Motivated
- d) A and C

- (أ) متعاطف
- (ب) صحية
- (ج) الدافع
- (د) أ و ج



Module Seven: Review Questions

مراجعة الوحدة السابعة:

- 1) What does the verbal "yes" imply?
 - a) End of sale
 - b) Commitment
 - c) Intention
 - d) None of the above
 - 2) What must be maintained after receiving the "yes"?
 - a) Responsibility
 - b) Nothing
 - c) Promises
 - d) Connection
 - 3) What will help monitor clients?
 - a) Follow-up
 - b) Meetings
 - c) CRM system
 - d) Nothing
 - 4) What is necessary to deliver?
 - a) Connection
 - b) Communication
 - c) Independence
 - d) Promises
 - 5) What do customers need to be reminded of?
 - a) Facts
 - b) Value
 - c) Nothing
- (1) ماذا تعني "نعم" اللفظية?
 - أ) نهاية البيع
 - ب) التزام
 - ج) هدف
 - د) لا شيء مما سبق
- (2) ما الذي يجب الحفاظ عليه بعد تلقي "نعم"?
 - أ) مسؤولية
 - ب) شيء
 - ج) الوعود
 - د) اتصال
- (3) ما الذي سيساعد على مراقبة العملاء?
 - أ) متابعة
 - ب) اجتماعات
 - ج) نظام إدارة علاقات العملاء
 - د) لاشيء
- (4) ما هو ضروري لتسليم?
 - أ) اتصال
 - ب) انتقال
 - ج) استقلال
 - د) الوعود
- (5) ما الذي يحتاج العملاء إلى تذكيرهم به?
 - أ) الحقائق
 - ب) قيمة
 - ج) لاشيء
 - د) العواطف

d) Emotions

6) What determines what you share with customers?

- a) Company
- b) Level of relationship
- c) Commitment
- d) All of the above

6) ما الذي يحدد ما تشاركه مع العملاء؟

- أ) شركة
- ب) مستوى العلاقة
- ج) التزام
- د) كل ما سبق

7) What is a call to action?

- a) Online tool
- b) Engagement
- c) Commitment
- d) Opportunity to buy

7) ما هي الدعوة إلى العمل؟

- أ) أداة على الإنترنت
- ب) شراكة
- ج) التزام
- د) فرصة للشراء

8) What motivates customers?

- a) Scarcity
- b) Nothing
- c) Actions
- d) Limited choices

8) ما الذي يحفز العملاء؟

- أ) الندرة
- ب) لا شيء
- ج) الاجراءات
- د) خيارات محدودة

9) The _____ phase of the sales process is highly delicate.

- a) Busiest
- b) Final
- c) Initial
- d) Commitment

9) مرحلة _____ من عملية البيع حساسة للغاية.

- أ) الأكثر انشغالاً
- ب) نهائي
- ج) الأولي
- د) الالتزام

10) How can you move people from a verbal

10) كيف يمكنك نقل الناس من الالتزام الشفهي إلى البيع الفعلي؟

commitment to the actual sale?

- a) Maintain connections
- b) Remind customers of values
- c) Calls to action
- d) All of the above

- (أ) الحفاظ على الاتصالات
- (ب) تذكير العملاء بالقيم
- (ج) الدعوات إلى العمل
- (د) كل ما ورد أعلاه



Module Eight: Review Questions

مراجعة الوحدة الثامنة:

- 1) What should be done when the customer says no?
- Make other offers
 - Do not follow up
 - Leave
 - Find out why

- (1) ماذا يجب أن نفعل عندما يقول العميل لا؟
- تقديم عروض أخرى
 - لا تتابع
 - ترك
 - تعرف على السبب

- 2) What should sales people learn from?
- ROI
 - Unknown
 - What customers say
 - Cost

- (2) ما الذي يجب أن يتعلم منه المبيعات؟
- ملك
 - مجهول
 - ما يقوله العملاء
 - كلف

- 3) What should be examined?
- Simplicity
 - Barriers
 - Goal
 - None of the above



- (3) ما الذي ينبغي فحصه؟
- البساطة
 - الحواجز
 - هدف
 - لا شيء مما سبق

- 4) What is necessary after examining the business?
- Comparison
 - Discover
 - Simplify
 - Unknown

- (4) ما هو ضروري بعد دراسة الأعمال؟
- المقارنه
 - اكتشف
 - تبسيط
 - مجهول

- 5) What must continue at close?
- Relationship building
 - Selling
 - Upsells

- (5) ما الذي يجب أن يستمر عند الإغلاق؟
- بناء العلاقات
 - بيع
 - عمليات البيع
 - الضمانات

d) Guarantees

- 6) What should be provided at the close of a sale besides service?
- Nothing
 - Money
 - Contract
 - Valuable product

6) ما الذي يجب تقديمه عند نهاية البيع إلى جانب الخدمة؟

- أ) شيء
- ب) مال
- ج) عقد
- د) منتج قيم

- 7) What should occur at the end of the sale?
- Letters
 - Form letter
 - Goals
 - Positive memory

7) ماذا يجب أن يحدث في نهاية البيع؟

- أ) رسائل
- ب) خطاب النموذج
- ج) الاهداف
- د) ذاكرة موجبة

- 8) What would be considered a reward?
- Thank-you card
 - Follow-up
 - Discount
 - All of the above

8) ما الذي يمكن اعتباره مكافأة؟

- أ) بطاقة شكر
- ب) متابعة
- ج) خصم
- د) كل ما سبق

- 9) The _____ is the goal of every sales relationship
- Amount of money you make
 - The relationships you build
 - Final sale
 - Reward

9) _____ هو الهدف من كل علاقة مبيعات

- أ) مقدار المال الذي تجنيه
- ب) العلاقات التي تبنيها
- ج) البيع النهائي
- د) المكافأة

- 10) To make the process as easy as possible, you should ____ .

10) لجعل العملية سهلة قدر الإمكان ، يجب عليك _____ .

- أ) ابحث عن عميل أسهل للتعامل معه
- ب) بيع أكثر

- a) Find an easier customer to deal with
- b) Sell more
- c) Use another product
- d) Provide exceptional service

(ج) استخدام منتج آخر
(د) تقديم خدمة استثنائية



Module Nine: Review Questions

مراجعة الوحدة التاسعة:

- 1) What incentives to companies provide continuity programs?
a) Information
b) Respect
c) Free trials
d) All of the above
- 1) ما هي الحوافز للشركات التي توفر برامج الاستمرارية؟
أ) معلومات
ب) احترام
ج) تجارب مجانية
د) كل ما سبق
- 2) What program lasts for a predetermined amount of time?
a) Association
b) Club
c) Retainer
d) Micro
- 2) ما هو البرنامج الذي يستمر لفترة محددة مسبقا من الوقت؟
أ) ناد
ب) ناد
ج) التجنيب
د) الصغيره
- 3) What do rewards encourage?
a) Nothing
b) Loyalty
c) Evaluation
d) Commitment
- 3) ما الذي تشجعه المكافآت؟
أ) شيء
ب) وفاء
ج) تقييم
د) التزام
- 4) What is the basic method of customer rewards?
a) Point
b) Tier
c) Fee
d) None of the above
- 4) ما هي الطريقة الأساسية لمكافآت العملاء؟
أ) نقطة
ب) المستوي
ج) رسوم
د) لا شيء مما سبق
- 5) What do cards represent?
a) Waste
b) Out-dated ideas
- 5) ماذا تمثل البطاقات؟
أ) ضيع
ب) أفكار قديمة
ج) التفكير

- د) لا شيء مما سبق
- c) Thoughtfulness
- d) None of the above
- 6) متى يمكن استخدام البطاقات؟
- أ) متابعة
- ب) عروض خاصة
- ج) اعياد الميلاد
- د) كل ما سبق
- 6) When can cards be used?
- a) Follow-up
- b) Special offers
- c) Birthdays
- d) All of the above
- 7) من خلال البقاء ذات الصلة ، فإن الشركة تلهم ماذا؟
- أ) القيم
- ب) اهتمام
- ج) وفاء
- د) وسم
- 7) By remaining relevant, a company will inspire what?
- a) Values
- b) Interest
- c) Loyalty
- d) Brand
- 8) ما هي التغييرات ذات الصلة؟
- أ) حوائج
- ب) القيم
- ج) التقنية
- د) كل ما سبق
- 8) What changes relevance?
- a) Needs
- b) Values
- c) Technology
- d) All of the above
- 9) لا تقلل أبدًا من أهمية _____.
- أ) الكثير من المبيعات
- ب) كسب دخل جيد
- ج) ولاء العملاء
- د) أخذ الإجازة
- 9) Never underestimate the significance of _____.
- a) Lots of sales
- b) Earning a good income
- c) Customer loyalty
- d) Taking vacation
- 10) ما هو أفضل إعلان تجده؟
- أ) مقاعد الحديقة
- ب) تكرار العملاء
- 10) What is the best advertisement you can find?

- a) Park benches
- b) Repeat customers
- c) Billboards
- d) Social media

(ج) اللوحات الإعلانية
(د) وسائل التواصل الاجتماعي



Module Ten: Review Questions

مراجعة الوحدة العاشرة:

- 1) What damages networking?
 a) Too much effort
 b) Nothing
 c) Failing to believe in it
 d) None of the above
 - 2) What is a specific prepared communication used to network?
 a) Nothing
 b) Dialogue
 c) Active listening
 d) Elevator pitch
 - 3) What is the best method of advertising?
 a) None
 b) Print
 c) Social media
 d) Word of mouth
 - 4) What is the best way to foster word of mouth advertising?
 a) Satisfy customers
 b) Print media
 c) Media
 d) Creative outlets
 - 5) What is true of meetings?
 a) They are open
 b) They are structured
 c) Anyone can attend
- (1) ما الذي يضر الشبكات؟
 أ) الكثير من الجهد
 ب) شيء
 ج) الفشل في الإيمان به
 د) لا شيء مما سبق
 - (2) ما هو اتصال معد معين يستخدم للتواصل؟
 أ) شيء
 ب) حوار
 ج) الاستماع النشط
 د) مصعد الملعب
 - (3) ما هي أفضل طريقة للإعلان؟
 أ) أي
 ب) طبع
 ج) وسائل التواصل الاجتماعي
 د) كلمة من فمه
 - (4) ما هي أفضل طريقة لتقديم الإعلان عن كلمة من فمه؟
 أ) إرضاء العملاء
 ب) وسائط الطباعة
 ج) وسائط
 د) منافذ إبداعية
 - (5) ما هو صحيح من الاجتماعات؟
 أ) وهي مفتوحة
 ب) وهي منظمة
 ج) يمكن لأي شخص الحضور
 د) لا شيء مما سبق

d) None of the above

6) When should you network at a meeting?

- a) Before meeting
- b) At break
- c) After meeting
- d) All of the above

6) متى يجب أن تقوم بالشبكة في اجتماع؟

- (أ) قبل الاجتماع
- (ب) في استراحة
- (ج) بعد الاجتماع
- (د) كل ما سبق

7) What do clubs provide?

- a) Learning
- b) Showcase abilities
- c) A & B
- d) None of the above

7) ماذا تقدم الأندية؟

- (أ) التعلم
- (ب) عرض القدرات
- (ج) أ و ب
- (د) لا شيء مما سبق

8) Setting yourself up as _____ attracts customers.

- a) Interested
- b) Sales person
- c) Expert
- d) None of the above

8) إعداد نفسك ك _____ يجذب العملاء.

- (أ) المهتمه
- (ب) مندوب مبيعات
- (ج) خبير
- (د) لا شيء مما سبق

9) _____ will serve to expand the number of customers you have.

- a) Customer loyalty
- b) Connections
- c) A and B
- d) None of the above

9) _____ يعمل على زيادة عدد العملاء لديك.

- (أ) ولاء العملاء
- (ب) التوصيلات
- (ج) أ و ب
- (د) لا شيء مما سبق

10) Using tactics such as _____, will help improve your chances of growing your

10) سيساعد استخدام تكتيكات مثل _____ في تحسين

- (أ) فرصك في تنمية شركتك.
- (أ) الكلام الشفهي

company.

- a) Word of mouth
- b) Networking
- c) Meetings
- d) All of the above

- (ب) الشبكات
- (ج) الاجتماعات
- (د) كل ما ورد اعلاه

