

Module One: Review Questions

مراجعة الوحدة الأولى

- 1) Which of the following would NOT provide a referral?
- Peer
 - Social media
 - Family
 - Friend

(1) أي مما يلي لن يقدم إحالة؟

- نظير
- وسائل التواصل الاجتماعي
- أسرة
- صديق

- 2) Where are you least likely to find potential connections?
- Referrals
 - Groups
 - Events
 - Home

(2) أين أنت الأقل احتمالا للعثور على اتصالات محتملة؟

- الاحالات
- المجموعات
- احداث
- وطن

- 3) Where are you likely to *meet* strategic alliance partners?
- Networking group
 - Peers
 - At work
 - All of the above

(3) أين من المحتمل أن تلتقي بشركاء التحالف الاستراتيجي؟

- مجموعة الشبكات
- الاقران
- في العمل
- كل ما سبق

- 4) What should be done before discussing a strategic alliance partnership?
- Nothing
 - Meet with a lawyer
 - Determine characteristics that are necessary for a partner
 - Create a contract that you find to be beneficial

(4) ما الذي ينبغي عمله قبل مناقشة شراكة التحالف الاستراتيجي؟

- شيء
- لقاء مع محام
- تحديد الخصائص الضرورية للشريك
- إنشاء عقد تجده مفيدا

5) What will develop with leads?

- a) Interest
- b) Relationships
- c) Networks
- d) Creativity

5) ما الذي سيتطور مع العملاء المحتملين؟

- أ) اهتمام
- ب) العلاقات
- ج) الشبكات
- د) إبداع

6) What makes people more likely to do business with other people?

- a) Money
- b) Creativity
- c) It does not matter
- d) Trust

6) ما الذي يجعل الناس أكثر عرضة للقيام بأعمال تجارية مع أشخاص آخرين؟

- أ) مال
- ب) إبداع
- ج) لا يهم
- د) وثق

7) What will result in more contacts?

- a) Developing a reputation
- b) Creating an event
- c) Partnerships
- d) All of the above

7) ما الذي سيؤدي إلى المزيد من الاتصالات؟

- أ) تطوير سمعة
- ب) إنشاء حدث
- ج) الشراكات
- د) كل ما سبق

8) What will network shares improve?

- a) Sales
- b) Creative ideas
- c) Position as an expert
- d) All of the above

8) ما الذي ستتحسن به أسهم الشبكة؟

- أ) مبيعات
- ب) أفكار إبداعية
- ج) منصب خبير
- د) كل ما سبق

9) The term _____ is frequently tossed around the business world.

- a) Referrals
- b) Meetings
- c) Networking
- d) None of the above

9) المصطلح _____ كثيراً ما يتم طرحه في عالم الأعمال.

- أ) الإحالات
- ب) الاجتماعات
- ج) الشبكات
- د) لا شيء مما سبق

10) Creating a solid network requires you to _____.

- a) Think outside the box
- b) Travel extensively
- c) Spend money
- d) Make connections

10) يتطلب إنشاء شبكة اتصال متصلة منك ____

- أ) فكر خارج الصندوق
- ب) السفر على نطاق واسع
- ج) إنفاق المال
- د) إجراء اتصالات



Module Two: Review Questions

مراجعة الوحدة الثانية

1) ما هو الوقت الذي يجب أن يكون عليه التواصل؟

- 1) What should time for networking be?
 - a) A priority
 - b) Productive
 - c) Interesting
 - d) All of the above

- أ) أولوية
- ب) انتاجي
- ج) مشوق
- د) كل ما سبق

2) Schedules need to be ____.

2) يجب أن تكون الجداول ____

- a) Creative
- b) Bold
- c) Strict
- d) Realistic

- أ) مبدع
- ب) جريء
- ج) صارم
- د) واقعي

3) What will encourage poor behavior?

3) ما الذي سيشجع على سوء السلوك؟

- a) Alcohol
- b) Preparation
- c) Courtesy
- d) All of the above

- أ) كحول
- ب) اعداد
- ج) المجاملة
- د) كل ما سبق

4) What should be done before meeting someone for networking?

4) ما الذي يجب القيام به قبل مقابلة شخص ما للتواصل؟

- a) Nothing
- b) Brainstorm ideas
- c) Make a list

- أ) شيء
- ب) أفكار الأفكار الذهنية
- ج) إنشاء قائمة
- د) لا شيء مما سبق

d) None of the above

5) What should not be limited?

- a) Time
- b) Networks
- c) Creativity
- d) All of the above

5) ما الذي لا ينبغي أن يكون محدوداً؟

- أ) الوقت
- ب) الشبكات
- ج) إبداع
- د) كل ما سبق

6) Networks need to relate to ____.

- a) Creativity
- b) Goals
- c) Finances
- d) None of the above

6) يجب أن ترتبط الشبكات ب _____

- أ) إبداع
- ب) الاهداف
- ج) الماليه
- د) لا شيء مما سبق

7) What does fear lead to?

- a) Failure to try
- b) Excitement
- c) Knowledge
- d) All of the above

7) ما الذي يؤدي إليه الخوف؟

- أ) الفشل في المحاولة
- ب) الاثاره
- ج) عهد
- د) كل ما سبق

8) What is a sign of fear?

- a) Creativity
- b) Action
- c) Silence
- d) Avoidance

8) ما هي علامة الخوف؟

- أ) إبداع
- ب) فعل
- ج) صمت
- د) تجنب

9) Networking requires the consistent investment of time and energy.

- a) Working
- b) Scheduling
- c) Networking
- d) Parenting

9) يتطلب التواصل استثمارا ثابتا للوقت والطاقة.

- أ) العامل
- ب) جدولته
- ج) الشبكات
- د) الابوه

10) Like any other endeavor, you will run into _____ when you network

- a) New people
- b) Obstacles
- c) Illness
- d) Scheduling issues

10) مثل أي مسعى آخر، سوف تصل إلى _____

- أ) أشخاص جدد
- ب) العقبات
- ج) المرض
- د) مشاكل الجدولة



Module Three: Review Questions

- 1) What is NOT a tip for making a contact?
 - a) Listen
 - b) Sales pitch
 - c) Be polite
 - d) All of the above



- 2) How do you sell yourself to make new contacts?
 - a) Listening
 - b) Discussion
 - c) Meet needs
 - d) All of the above

- 3) What will NOT help build the network?
 - a) Collecting contact information
 - b) Organizing information
 - c) Making notes
 - d) Keeping a centralized location

مراجعة الوحدة الثالثة

- 1) ما هو ليس تلميحا لإجراء اتصال؟
 - أ) استمع
 - ب) مبيعات الملعب
 - ج) كن مهذبا
 - د) كل ما سبق

- 2) كيف تتبع نفسك لإجراء اتصالات جديدة؟
 - أ) مصغ
 - ب) مناقشة
 - ج) تلبية الاحتياجات
 - د) كل ما سبق

- 3) ما الذي لن يساعد في بناء الشبكة؟
 - أ) جمع معلومات الاتصال
 - ب) تنظيم المعلومات
 - ج) تدوين الملاحظات
 - د) الحفاظ على موقع مركزي

- 4) What should be done once the contacts are categorized?
- a) Nothing
 - b) Contact them
 - c) Notes should be taken
 - d) Rank them

- 4) ما الذي ينبغي عمله بمجرد تصنيف جهات الاتصال؟
- أ) شيء
 - ب) اتصل بهم
 - ج) يجب تدوين الملاحظات
 - د) رتبهم

- 5) When should you first follow-up with a new contact?
- a) 24 hours
 - b) 7 days
 - c) 30 days
 - d) 10 days

- 5) متى يجب عليك المتابعة لأول مرة مع جهة اتصال جديدة؟
- أ) 24 ساعة
 - ب) 7 أيام
 - ج) 30 يوما
 - د) 10 أيام

- 6) How long should you wait to follow up with the contact the second time?
- a) 24 hours
 - b) 7 days
 - c) 30 days
 - d) 10 days

- 6) كم من الوقت يجب أن تنتظر لمتابعة الاتصال في المرة الثانية؟
- أ) 24 ساعة
 - ب) 7 أيام
 - ج) 30 يوما
 - د) 10 أيام

- 7) Why limit the network?
- a) Meet new people

- 7) لماذا الحد من الشبكة؟
- أ) تعرف على أشخاص جدد
 - ب) تطوير الإحالات

- b) Develop referrals
- c) Maintain relationships
- d) None of the above

ج) الحفاظ على العلاقات
د) لا شيء مما سبق

8) Which is equally important before and after a contact has become part of a network?

- a) Limiting networks
- b) Individual attention
- c) Creativity
- d) All of the above

8) ما هو المهم بنفس القدر قبل وبعد أن تصبح جهة الاتصال جزءا من الشبكة؟

- أ) الحد من الشبكات
- ب) الاهتمام الفردي
- ج) إبداع
- د) كل ما سبق



9) There are _____ basic networking principles that can help guide you as you expand your personal and professional network

- a) 2
- b) 6
- c) 3
- d) 4

9) هناك _____ مبادئ أساسية للتواصل يمكن أن تساعد في إرشادك أثناء توسيع شبكتك الشخصية والمهنية

- أ) 2
- ب) 6
- ج) 3
- د) 4

10) Following up with contacts is essential for building _____.

- a) Your future
- b) A strong network

10) متابعة مع جهات الاتصال أمر ضروري لبناء _____

- أ) مستقبلك
- ب) شبكة قوية
- ج) مهنة
- د) لا شيء مما سبق

- c) A career
- d) None of the above



Module Four: Review Questions

- 1) When should people act with integrity?
 - a) At all times
 - b) When observed
 - c) Dealing with finances
 - d) When alone

مراجعة الوحدة الرابعة

- 1) متى يجب على الناس التصرف بنزاهة؟
 - أ) في جميع الأوقات
 - ب) عند ملاحظته
 - ج) التعامل مع الشؤون المالية
 - د) عندما تكون وحدها

- 2) What is a goal when meeting contacts?
 - a) Manipulate people
 - b) Sell

- 2) ما هو الهدف عند الاجتماع بجهات الاتصال؟
 - أ) التلاعب بالناس
 - ب) باع
 - ج) اطلب شيئا

- c) Ask for thing
- d) Meet needs

(د) تلبية الاحتياجات

3) What is necessary to be competitive?

- a) Success
- b) Creativity
- c) Stand out
- d) All of the above

(3) ما هو ضروري لتكون قادرة على المنافسة؟

- (أ) نجاح
- (ب) إبداع
- (ج) تبرز
- (د) كل ما سبق

4) What will determine how you stand out?

- a) Social media experience
- b) Personal circumstance
- c) Nothing
- d) The company

(4) ما الذي سيحدد كيف تبرز؟

- (أ) تجربة وسائل التواصل الاجتماعي
- (ب) الظروف الشخصية
- (ج) شيء
- (د) الشركة

5) What is true of jobs?

- a) Not all are advertised
- b) All are advertised
- c) They are easy to find
- d) All of the above

(5) ما هو صحيح من الوظائف؟

- (أ) لا يتم الإعلان عن جميع
- (ب) يتم الإعلان عن جميع
- (ج) من السهل العثور عليها
- (د) كل ما سبق

6) What will occur if a contact believes that you are ideal for a position?

- a) Conceal the position
- b) Tell you to apply
- c) Apply themselves
- d) Recommend you

(6) ماذا سيحدث إذا كان أحد جهات الاتصال يعتقد أنك مثالي لمنصب؟

- (أ) إخفاء الموضع
- (ب) أقول لكم لتقديم طلب
- (ج) تطبيق أنفسهم
- (د) ننصحك

7) What will not benefit your relationship with decision makers?

- a) Dress
- b) Disengagement
- c) Being helpful
- d) Monitor tone

(7) ما الذي لن يفيد علاقتك مع صناع القرار؟

- (أ) لباس
- (ب) فك الارتباط
- (ج) أن تكون مفيدا
- (د) رصد لهجة

8) Gaining advantage with decision makers will improve as _____

- a) Time passes
- b) Interest increases
- c) Creativity does
- d) Visibility increases

(8) إن اكتساب ميزة مع صانعي القرار سيتحسن مع تحسن _____

- (أ) مرور الوقت
- (ب) زيادة الفائدة
- (ج) الإبداع لا
- (د) زيادة الرؤية



9) Networking affects your _____.

- a) Reputation
- b) Social circle
- c) A and B
- d) None of the above

(9) تؤثر الشبكات على _____ الخاص بك.

- (أ) السمعة
- (ب) الدائرة الاجتماعية
- (ج) أ و ب
- (د) لا شيء مما سبق

10) The more people trust you, the more likely they are to want to _____.

- a) Have lunch with you
- b) Do business with you
- c) Help you look professional

(10) كلما زاد عدد الأشخاص الذين يتقنون بك، زاد احتمال رغبتهم في _____

- (أ) تناول الغداء معك
- (ب) القيام بأعمال تجارية معك
- (ج) مساعدتك في أن تبدو محترفا
- (د) لا شيء مما سبق

d) None of the above



Module Five: Review Questions

- 1) Who are we more likely to remember?
 - a) People we meet in person
 - b) People we meet online
 - c) People from the media

مراجعة الوحدة الخامسة

- 1) من نحن أكثر عرضة للتذكر؟
 - أ) الأشخاص الذين نقابلهم شخصيا
 - ب) الأشخاص الذين نلتقيهم عبر الإنترنت
 - ج) أشخاص من وسائل الإعلام

d) All of the above

(د) كل ما سبق

2) What is NOT a physical network group?

- a) Community service clubs
- b) Twitter
- c) Business organizations
- d) Social organizations

(2) ما هي ليست مجموعة شبكة فعلية؟

- (أ) نوادي خدمة المجتمع
- (ب) التغريد
- (ج) مؤسسات الأعمال
- (د) المنظمات الاجتماعية

3) What happens when people attend too many networking events?

- a) Increased visibility
- b) Increased focus
- c) Loss of focus
- d) None of the above

(3) ماذا يحدث عندما يحضر الناس الكثير من فعاليات التواصل؟

- (أ) زيادة الرؤية
- (ب) زيادة التركيز
- (ج) فقدان التركيز
- (د) لا شيء مما سبق

4) What should be done when a conversation is clearly not going anywhere?

- a) Try harder
- b) Keep talking
- c) Blame the other person
- d) Leave it

(4) ما الذي ينبغي عمله عندما يكون من الواضح أن المحادثة لن تذهب إلى أي مكان؟

- (أ) حاول بقوة أكبر
- (ب) استمر في الكلام
- (ج) إلقاء اللوم على الشخص الآخر
- (د) اتركه

5) What is an essential method of communication?

- a) Reviews

(5) ما هي طريقة الاتصال الأساسية؟

- (أ) ملاحظات
- (ب) الشبكات الاجتماعية
- (ج) مسح

- b) Social networks
- c) Surveys
- d) All of the above

(د) كل ما سبق

6) Choose the social networking tool.

- a) Twitter
- b) YouTube
- c) Google+
- d) All of the above

(6) اختر أداة الشبكات الاجتماعية.

- (أ) التغريد
- (ب) يوتيوب
- (ج) جوجل بلس
- (د) كل ما سبق

7) What occurs when you recommend someone as a referral?

- a) Affects your reputation
- b) Nothing
- c) Professionalism is observed
- d) You are helping yourself

(7) ماذا يحدث عندما توصي بشخص ما كمحال؟

- (أ) يؤثر على سمعتك
- (ب) شيء
- (ج) يلاحظ الاحتراف
- (د) أنت تساعد نفسك



8) It is important that the people on your referral list be ____.

- a) Experienced
- b) Creative
- c) Innovative
- d) Trustworthy

(8) من المهم أن يكون الأشخاص في قائمة الإحالة _____

- (أ) ذوي الخبرة
- (ب) مبدع
- (ج) مبتكره
- (د) أمين

9) Which of the following is a common

(9) أي مما يلي هو مجموعة شبكات مشتركة؟

(أ) نوادي خدمة المجتمع

networking group?

- a) Community service clubs
- b) Professional organizations
- c) Social organizations
- d) All of the above

- ب) المنظمات المهنية
- ج) المنظمات الاجتماعية
- د) كل ما سبق

10) At networking events, you should be prepared to talk about relevant topics _____.

- a) So you can speak continuously
- b) In an educated way
- c) But not headlines
- d) None of the above

- 10) في أحداث التواصل، يجب أن تكون مستعدا للتحدث عن الموضوعات ذات الصلة _____
- أ) حتى تتمكن من التحدث باستمرار
 - ب) بطريقة متعلمة
 - ج) ولكن ليس العناوين الرئيسية
 - د) لا شيء مما سبق

Module Six: Review Questions

- 1) Which network is focused on business connections?
- a) LinkedIn
 - b) Twitter
 - c) Facebook
 - d) None

- 2) What is the character limit in a tweet?
- a) 160
 - b) 240
 - c) 210
 - d) 280

- 3) Blogs allow you to showcase ____.
- a) Privacy
 - b) Expertise
 - c) Creativity
 - d) All of the above

- 4) A blog topic should be something the writer ____.
- a) Knows is popular
 - b) Advertises
 - c) Is comfortable with
 - d) All of the above

- 5) What is the benefit of chat rooms?
- a) Close monitoring

مراجعة الوحدة السادسة

- 1) ما هي الشبكة التي تركز على اتصالات الأعمال؟
- أ) لينكد إن
 - ب) التغريد
 - ج) فيسبوك
 - د) اي

- 2) ما هو الحد الأقصى للأحرف في التغريدة؟
- أ) 160
 - ب) 240
 - ج) 210
 - د) 280

- 3) بلوق تسمح لك لعرض ____.
- أ) الخصوصية
 - ب) خبره
 - ج) إبداع
 - د) كل ما سبق

- 4) يجب أن يكون موضوع المدونة شيئا للكاتب ____.
- أ) يعرف هو شعبية
 - ب) تعلن
 - ج) مريحة مع
 - د) كل ما سبق

- 5) ما هي فائدة غرف الدردشة؟
- أ) المراقبة الدقيقة

- b) Professional setting
c) Similar interest
d) All of the above
- 6) Who should be consulted when finding a chat room?
a) No one
b) Family
c) Search engine
d) Contacts
- 7) What is the ideal email length?
a) 150 words
b) 300 words
c) 50 words
d) 100 words
- 8) Where should the *topic* be made clear?
a) Body
b) Subject line
c) Sign off
d) Nowhere
- 9) Which of the following are commonly used internet tools?
a) Chat rooms
b) Blogs
c) email
d) All of the above
- (ب) الإعداد المهني
(ج) اهتمام مماثل
(د) كل ما سبق
- (6) من يجب استشارته عند العثور على غرفة دردشة؟
(أ) ولا واحد
(ب) أسرة
(ج) محرك البحث
(د) جهات الاتصال
- (7) ما هو طول البريد الإلكتروني المثالي؟
(أ) 150 كلمة
(ب) 300 كلمة
(ج) 50 كلمة
(د) 100 كلمة
- (8) أين يجب توضيح الموضوع؟
(أ) جسم
(ب) سطر الموضوع
(ج) تسجيل الخروج
(د) مكان
- (9) أي من ما يلي شائع الاستخدام أدوات الإنترنت؟
(أ) غرف الدردشة
(ب) مدونات
(ج) البريد الإلكتروني
(د) كل ما سبق

10) Which social media platform was originally intended for college students?

- a) Twitter
- b) LinkedIn
- c) Facebook
- d) None of the above

10) ما هي منصة التواصل الاجتماعي التي كانت مخصصة في الأصل لطلاب الجامعات؟

- أ) التغريد
- ب) لينكد إن
- ج) فيسبوك
- د) لا شيء مما سبق



Module Seven: Review Questions

- 1) What prejudice do many people have against networking?
- a) A waste of time
 - b) None
 - c) Lack of interest
 - d) Lack of sincerity

- 2) Relationships should be based on _____
- a) Work skills
 - b) Common interests
 - c) Benefits
 - d) None of the above

- 3) What occurs when people overcommit?
- a) They are unhappy
 - b) They rise to the occasion
 - c) Nothing
 - d) Something is left undone

- 4) What does being consistently late indicate?
- a) A busy schedule
 - b) Nothing
 - c) Kind personality
 - d) Failure to keep promises

مراجعة الوحدة السابعة

- 1) ما هو التحيز لدى العديد من الناس ضد التواصل؟
- أ) مضيعة للوقت
 - ب) اي
 - ج) عدم الاهتمام
 - د) عدم الإخلاص

- 2) يجب أن تستند العلاقات إلى _____
- أ) مهارات العمل
 - ب) المصالح المشتركة
 - ج) فوائد
 - د) لا شيء مما سبق

- 3) ماذا يحدث عندما يبالغ الناس في الالتزام؟
- أ) إنهم غير سعداء
 - ب) أنها ترقى إلى مستوى المناسبة
 - ج) شيء
 - د) شيء ما ترك دون التراجع

- 4) ما الذي يشير إليه التأخر باستمرار؟
- أ) جدول أعمال مزدحم
 - ب) شيء
 - ج) شخصية لطيفة
 - د) عدم الوفاء بالوعود

- 5) What happens when people fail to maintain their boundaries?
- a) Others become intrusive
 - b) Nothing
 - c) You become closer
 - d) None of the above

- 5) ماذا يحدث عندما يفشل الناس في الحفاظ على حدودهم؟
- أ) والبعض الآخر يصبح تدخليا
 - ب) شيء
 - ج) تصبح أقرب
 - د) لا شيء مما سبق

- 6) Boundaries should be based on ____.
- a) Societal needs
 - b) Networking needs
 - c) Individual needs
 - d) All of the above

- 6) يجب أن تستند الحدود إلى ____.
- أ) الاحتياجات المجتمعية
 - ب) احتياجات الشبكات
 - ج) الاحتياجات الفردية
 - د) كل ما سبق

- 7) Time should be set aside to invest in contacts, ____.
- a) As a group
 - b) Individually
 - c) Creatively
 - d) All of the above



- 7) يجب تخصيص الوقت للاستثمار في جهات الاتصال، ____.
- أ) كمجموعة
 - ب) شكل فردي
 - ج) خلاق
 - د) كل ما سبق

- 8) What will help you invest the appropriate time in contacts?
- a) Nothing
 - b) Determination
 - c) Priorities
 - d) Schedule

- 8) ما الذي سيساعدك على استثمار الوقت المناسب في جهات الاتصال؟
- أ) شيء
 - ب) عزم
 - ج) الأولويات
 - د) جدول

- 9) Interpersonal relationships will develop ____.

- 9) العلاقات بين الأشخاص سوف تتطور ____.
- أ) المتبادل

- a) Mutually
- b) Quickly
- c) Over time
- d) All of the above

- ب) سرعه
- ج) مع مرور الوقت
- د) كل ما سبق

10) Interpersonal relationships require acting with _____.

- a) Passion
- b) Compassion
- c) Specificity
- d) Caution

10) العلاقات الشخصية تتطلب العمل مع _____

- أ) شغف
- ب) شفقة
- ج) خصوصيه
- د) أنذر



Module Eight: Review Questions

- 1) What appearance does *taking* first give?
 - a) Selfishness
 - b) Integrity
 - c) Generous
 - d) Caring

- 2) What is true about giving?
 - a) It must be grand
 - b) It follows taking
 - c) It may be simple
 - d) None of the above

- 3) What is likely to occur when making assumptions?
 - a) Correct predictions
 - b) Improved time management
 - c) Nothing
 - d) Disappointment

مراجعة الوحدة الثامنة

- 1) ما هو المظهر الذي يعطيه الأخذ أولاً؟
 - أ) الانانية
 - ب) سلامه
 - ج) كريم
 - د) رعايه

- 2) ما هو الصحيح في العطاء؟
 - أ) يجب أن يكون كبيراً
 - ب) ويتبع ذلك أخذ
 - ج) قد يكون الأمر بسيطاً
 - د) لا شيء مما سبق

- 3) ما الذي يحتمل أن يحدث عند وضع الافتراضات؟
 - أ) التنبؤات الصحيحة
 - ب) تحسين إدارة الوقت
 - ج) شيء
 - د) خيبه الامل

4) What happens when you put expectations on people?

- a) Encourage them
- b) Alienate them
- c) Include them
- d) All of the above

4) ماذا يحدث عندما تضع التوقعات على الناس؟

- (أ) شجعهم
- (ب) تنفيرهم
- (ج) تضمينها
- (د) كل ما سبق

5) What is true of goals?

- a) They need to be realistic
- b) They are unimportant
- c) They need to be broad
- d) They need to be expansive

5) ما هو صحيح من الأهداف؟

- (أ) يجب أن يكونوا واقعيين
- (ب) فهي غير مهمة
- (ج) يجب أن تكون واسعة
- (د) يجب أن تكون توسعية

6) Networks need to be expanded _____.

- a) Quickly
- b) Steadily
- c) Slowly
- d) None of the above



6) يجب توسيع الشبكات _____

- (أ) سرعه
- (ب) اطراد
- (ج) ببطئ
- (د) لا شيء مما سبق

7) What is a common mistake made, related to tools?

- a) Placing too much faith in them
- b) Not placing faith in them
- c) Decreases the chance of making the sale
- d) All of the above

7) ما هو الخطأ الشائع الذي ارتكب، فيما يتعلق بالأدوات؟

- (أ) وضع الكثير من الثقة في نفوسهم
- (ب) عدم وضع الثقة بهم
- (ج) يقلل من فرصة إجراء عملية البيع
- (د) كل ما سبق

8) What determines the effectiveness of tools?

- a) Quality of the tool

8) ما الذي يحدد فعالية الأدوات؟

- (أ) جودة الأداة
- (ب) شيء

- b) Nothing
- c) Timing
- d) Skill of the user

(ج) توقيت
(د) مهارة المستخدم

9) What do you need to offer in a new relationship?

- a) Gifts
- b) Value
- c) A good sense of humor
- d) Financial stability

9) ماذا تحتاج إلى تقديم في علاقة جديدة؟

(أ) الهدايا
(ب) قيمة
(ج) حس دعاية جيد
(د) الاستقرار المالي

10) One should never _____.

- a) Brag
- b) Contact strangers
- c) Assume
- d) Directly call potential contacts

10) لا ينبغي للمرء أبداً _____

(أ) الانفجار
(ب) اتصل بالغرباء
(ج) افترض
(د) الاتصال مباشرة بجهات الاتصال المحتملة

Module Nine: Review Questions

- 1) What is the first thing you should do when prioritizing your contacts?
 - a) List them
 - b) Make notes
 - c) Arrange the list
 - d) None of the above

مراجعة الوحدة التاسعة

1) ما هو أول شيء يجب عليك القيام به عند إعطاء الأولوية لجهات الاتصال الخاصة بك؟

- أ) قائمة بها
- ب) تدوين الملاحظات
- ج) ترتيب القائمة
- د) لا شيء مما سبق

- 2) The contact list should begin with _____.
 - a) Low priority contacts
 - b) Mid priority contacts
 - c) High priority contacts
 - d) It doesn't matter

2) يجب أن تبدأ قائمة جهات الاتصال ب_____

- أ) جهات اتصال ذات أولوية منخفضة
- ب) جهات الاتصال ذات الأولوية المتوسطة
- ج) جهات اتصال ذات أولوية عالية
- د) إنه يؤلم

3) Group activities need to be _____.

- a) Formal
- b) Casual
- c) Professional
- d) All of the above

(3) يجب أن تكون أنشطة المجموعة _____

- (أ) رسمي
- (ب) عارضه
- (ج) محترف
- (د) كل ما سبق

4) Group activities need to do which of the following?

- a) Reflect the organizer
- b) Improve creativity
- c) Nothing
- d) Reflect the members' interests

(4) أنشطة المجموعة تحتاج إلى القيام بما يلي؟

- (أ) تعكس المنظم
- (ب) تحسين الإبداع
- (ج) شيء
- (د) تعكس مصالح الأعضاء

5) How often should online tools be used?

- a) Weekly
- b) Daily
- c) Monthly
- d) When convenient

(5) كم مرة يجب استخدام الأدوات عبر الإنترنت؟

- (أ) أسبوعي
- (ب) يومي
- (ج) شهري
- (د) عندما يكون ذلك ملائماً

6) What is true about using online tools?

- a) They all have to be used on the same day.
- b) It does not matter how often you use them.
- c) They are optional
- d) They do not all have to be used on the same day.

(6) ما هو الصحيح حول استخدام الأدوات عبر الإنترنت؟

- (أ) يجب أن تستخدم جميعها في نفس اليوم.
- (ب) لا يهم عدد المرات التي تستخدمها.
- (ج) فهي اختيارية
- (د) ليس من الضروري استخدامها جميعاً في نفس اليوم.

7) How far in advance should you schedule networking activities?

- a) One week
- b) One day
- c) One month
- d) Three days

7) إلى أي مدى يجب عليك جدولة أنشطة الشبكات مقدما؟

- أ) أسبوع واحد
- ب) يوم واحد
- ج) شهر واحد
- د) ثلاث أيام

8) When would you adjust a schedule?

- a) Beginning of each week
- b) End of each week
- c) Beginning of each day
- d) End of each day

8) متى تعدل جدولاً زمنياً؟

- أ) بداية كل أسبوع
- ب) نهاية كل أسبوع
- ج) بداية كل يوم
- د) نهاية كل يوم

9) Time management for networking can be improved by _____.

- a) Prioritizing contacts
- b) Scheduling activities
- c) A and B
- d) None of the above

9) يمكن تحسين إدارة الوقت لشبكة الاتصال بواسطة

- أ) ترتيب أولويات جهات الاتصال
- ب) جدولة الأنشطة
- ج) أ و ب
- د) لا شيء مما سبق

10) _____ activities are effective for network management.

- a) Personal
- b) Group
- c) Social
- d) Professional

10) _____ الأنشطة فعالة لإدارة الشبكة.

- أ) شخصي
- ب) مجموعة
- ج) اجتماعي
- د) محترف



Module Ten: Review Questions

- 1) Responses should be made _____
- a) In a timely manner
 - b) Within an hour
 - c) Within a week
 - d) When there is time

مراجعة الوحدة العاشرة

- 1) يجب إجراء الردود _____
- أ) في الوقت المناسب
 - ب) خلال ساعة
 - ج) خلال أسبوع
 - د) عندما يكون هناك وقت

2) What does a failure to respond imply?

- a) Nothing
- b) Lack of interest
- c) Inability to help
- d) A busy schedule

(2) ماذا يعني عدم الرد؟

- (أ) شيء
- (ب) عدم الاهتمام
- (ج) عدم القدرة على المساعدة
- (د) جدول أعمال مزدحم

3) What should be done when people ask for help?

- a) Nothing
- b) Discuss it
- c) Find a way to give it
- d) None of the above

(3) ما الذي ينبغي عمله عندما يطلب الناس المساعدة؟

- (أ) شيء
- (ب) ناقشه
- (ج) إيجاد طريقة لإعطائها
- (د) لا شيء مما سبق

4) What is a way of giving back?

- a) Share expertise
- b) Reference people in a blog post
- c) Provide a recommendation
- d) All of the above

(4) ما هي طريقة رد الجميل؟

- (أ) تبادل الخبرات
- (ب) مرجع الأشخاص في منشور مدونة
- (ج) تقديم توصية
- (د) كل ما سبق

5) What do social media sites have that can create boundaries?

- a) Privacy settings
- b) Familiar
- c) Inviting
- d) All of the above

(5) ما الذي تمتلكه مواقع التواصل الاجتماعي التي يمكنها إنشاء حدود؟

- (أ) إعدادات الخصوصية
- (ب) مألوفه
- (ج) دعوه
- (د) كل ما سبق

6) What does separating activities do?

- a) Nothing
- b) Saves time

(6) ماذا تفعل الأنشطة الفاصلة؟

- (أ) شيء
- (ب) يوفر الوقت

- c) Reduces stress
d) Reinforces boundaries
- 7) What is true of local connections?
a) Easier to contact
b) Do not need to be contacted
c) They are more useful
d) All of the above
- 8) What should be done when traveling?
a) Bring contacts along
b) Reach out to contacts
c) Spend time alone
d) Nothing
- 9) Your _____ will thrive as long as you remember to be responsive and give back while you stay in-touch with your contacts.
a) Business
b) Networks
c) A and B
d) None of the above
- 10) You must be _____ in your professional and personal relationships.
- ج) يقلل من التوتر
د) يعزز الحدود
- 7) ما هو صحيح من الاتصالات المحلية؟
أ) أسهل للاتصال
ب) لا تحتاج إلى الاتصال
ج) فهي أكثر فائدة
د) كل ما سبق
- 8) ما الذي ينبغي عمله عند السفر؟
أ) إحضار جهات الاتصال على طول
ب) تواصل مع جهات الاتصال
ج) قضاء بعض الوقت وحدها
د) شيء
- 9) سوف تزدهر _____ طالما أنك تتذكر أن تكون متجاوبا وأن تعيد الجميل أثناء البقاء على اتصال بجهات الاتصال الخاصة بك.
أ) مهنة
ب) الشبكات
ج) أ و ب
د) لا شيء مما سبق
- 10) يجب أن تكون _____ في علاقاتك المهنية والشخصية.
أ) ملحوظ
ب) متجاوب

- a) Notable
- b) Responsive
- c) Powerful
- d) Number one

ج) قوي
د) رقم واحد

