

Personal Branding

العلامة التجارية الشخصية

Module One: Review Questions

الوحدة الأولى: مراجعة الأسئلة

- 1) How will you be branded if you do not brand yourself?
a) By your work
b) By the market
c) By the law
d) You will not be branded
- 1) كيف سيتم تصنيفك إذا لم تقم بتجسيد نفسك؟
أ) من خلال عملك
ب) حسب السوق
ج) بالقانون
د) لن يتم وصفك
- 2) What is necessary to manage a public reputation?
a) Monitoring
b) Market
c) Mantra
d) Personal branding
- 2) ما هو ضروري لإدارة السمعة العامة؟
أ) يراقب
ب) سوق
ج) تعويذة، شعار
د) العلامة التجارية الشخصية
- 3) How many words make up a mantra?
a) 3 to 5
b) 1 to 3
c) 5 to 7
d) It does not matter
- 3) كم عدد الكلمات التي تشكل تعويذة؟
أ) 3 إلى 5
ب) من 1 إلى 3
ج) من 5 إلى 7
د) لا تهم
- 4) What do you Not need to consider in a brand mantra?
a) Simple
b) Communicate
c) Strength
d) Inspire
- 4) ما الذي لا تحتاج إلى مراعاته في شعار العلامة التجارية؟
أ) بسيط
ب) يتواصل
ج) قوة
د) يلهم

5) What attracts people?

- a) Brands
- b) Persona
- c) Authenticity
- d) Lies

5) ما الذي يجذب الناس؟

- أ) العلامات التجارية
- ب) شخصية
- ج) أصالة
- د) يكذب

6) What has become easier?

- a) Strength
- b) Fact-checking
- c) Opportunity
- d) Threat

6) ما الذي أصبح أسهل؟

- أ) قوة
- ب) تدقيق الحقائق
- ج) فرصة
- د) تهديد



7) What is a positive internal influence?

- a) Strength
- b) Weakness
- c) Opportunity
- d) Threat

7) ما هو التأثير الداخلي الإيجابي؟

- أ) قوة
- ب) ضعف
- ج) فرصة
- د) تهديد

8) What is a negative external influence?

- a) Strength
- b) Weakness
- c) Opportunity
- d) Threat

8) ما هو التأثير الخارجي السلبي؟

- أ) قوة
- ب) ضعف
- ج) فرصة
- د) تهديد

9) When establishing your brand, you must define _____.

- a) The market
- b) Your customers
- c) Yourself
- d) Your projected sales

9) عند إنشاء علامتك التجارية ، يجب عليك تحديد _____.

- أ) السوق
- ب) زبائنك
- ج) نفسك
- د) مبيعاتك المتوقعة

10) Never underestimate the power of _____.

- a) Love
- b) Money
- c) Branding
- d) All of the above

10) لا تقلل أبدًا من قوة. _____.

- أ) حب
- ب) مال
- ج) العلامة التجارية
- د) كل ما ورد اعلاه



Module Two: Review Questions

الوحدة الثانية: مراجعة الأسئلة

1) What is useful for establishing pillars?

- a) Discussion
- b) Passions
- c) Brainstorming
- d) Nothing

1) ما هو المفيد لتأسيس الركائز؟

- أ) مناقشة
- ب) العواطف
- ج) العصف الذهني
- د) لا شيء

2) What do pillars reflect?

- a) Core values
- b) Consistency
- c) Interest
- d) Brand

2) ماذا تعكس الأعمدة؟

- أ) القيم الجوهرية
- ب) تناسق
- ج) اهتمام
- د) ماركة

3) What should your brand reflect?

- a) Nothing
- b) Passions
- c) Interests
- d) Strengths

3) ماذا يجب أن تعكس علامتك التجارية؟

- أ) لا شيء
- ب) العواطف
- ج) الاهتمامات
- د) نقاط القوة

4) What is true of passions in your brand?

- a) They should only be work related
- b) You should not express them
- c) They should be professional
- d) They should include all passions

4) ما هو صحيح بالنسبة للعواطف في علامتك التجارية؟

- أ) يجب أن تكون مرتبطة بالعمل فقط
- ب) لا يجب أن تعبر عنها
- ج) يجب أن يكونوا محترفين
- د) يجب أن تشمل جميع المشاعر

5) What should you consider when identifying strengths?

- a) Weakness
- b) Natural talent
- c) Mistakes
- d) All of the above

5) ما الذي يجب مراعاته عند تحديد نقاط القوة؟

- أ) ضعف
- ب) موهبة طبيعية
- ج) اخطاء
- د) كل ما ورد اعلاه

6) Focusing on which of the following will distract from your strengths.

- a) Nothing
- b) Passion
- c) Interests
- d) Desired attributes

6) التركيز على أي مما يلي سوف يصرف الانتباه عن

- نقاط قوتك.
- أ) لا شيء
- ب) عاطفة
- ج) الإهتمامات
- د) الصفات المرغوبة

7) What needs to be clear in your brand?

- a) What you do and do not represent
- b) What you represent
- c) What you do not represent
- d) Everything

7) ما الذي يجب أن يكون واضحًا في علامتك التجارية؟

- أ) ما تفعله ولا تمثله
- ب) ما تمثله
- ج) ما لا تمثله
- د) كل شيء

8) What makes the brand visibly dependable?

- a) Consistency
- b) Clarity
- c) Constancy
- d) Nothing

8) ما الذي يجعل العلامة التجارية يمكن الاعتماد عليها

- بشكل واضح؟
- أ) تناسق
- ب) وضوح
- ج) ثبات
- د) لا شيء

9) In order to define yourself, you need to _____.

- a) Work hard
- b) Grow up
- c) Know yourself
- d) None of the above

9) لتعريف نفسك ، تحتاج إلى. _____
أ) اعمل بجد

- ب) تصرف بنضج
- ج) اعرف نفسك
- د) لا شيء مما بالأعلى

10) Once you understand what you have to offer, you can create a brand image that is _____.

- a) Honest
- b) Positive
- c) A and B
- d) Neither A nor B

10) بمجرد أن تفهم ما لديك لتقدمه ، يمكنك إنشاء صورة العلامة التجارية التي هي. _____

- أ) أمين
- ب) إيجابي
- ج) أ و ب
- د) لا أ ولا حتى ب



Module Three: Review Questions

الوحدة الثالثة: مراجعة الأسئلة

1) What can failure to represent your brand clarity cause?

- a) Interest
- b) Destruction
- c) Consistency
- d) Nothing

1) ما الذي يمكن أن يسببه عدم تمثيل وضوح علامتك التجارية؟

- أ) اهتمام
- ب) دمار
- ج) تناسق
- د) لا شيء

2) What will cause people to embrace your brand?

- a) Exposure to the brand
- b) Exposure to the brand's history
- c) Understanding what the brand does not represent
- d) Clearly understanding what the brand represents

2) ما الذي سيجعل الناس يتبنون علامتك التجارية؟

- أ) التعرض للعلامة التجارية
- ب) التعرض لتاريخ العلامة التجارية
- ج) فهم ما لا تمثله العلامة التجارية
- د) فهم واضح لما تمثله العلامة التجارية

3) What will cause your brand to suffer?

- a) Lack of consistency
- b) Consistency
- c) Commitment
- d) Nothing

3) ما الذي سيتسبب في معاناة علامتك التجارية؟

- أ) عدم الاتساق
- ب) تناسق
- ج) التزام
- د) لا شيء

4) What impression does constant rebranding create?

- a) Interest
- b) Decisiveness
- c) Indecisiveness
- d) Nothing

4) ما الانطباع الذي تخلقه إعادة التسمية المستمرة؟

- أ) اهتمام
- ب) الحسم
- ج) التردد
- د) لا شيء

5) How should your brand's promises be executed?

- a) With dependability and faithfulness
- b) With expectations
- c) With faithfulness
- d) With dependability

5) كيف ينبغي تنفيذ وعود علامتك التجارية؟

- أ) مع الاعتمادية والاخلاص
- ب) مع التوقعات
- ج) بإخلاص
- د) مع الاعتمادية

6) Exposure to your brand must ____.

- a) Vary with each person
- b) Be the same for each person
- c) Be creative for each individual
- d) Change constantly

6) يجب أن يكون التعرض لعلامتك التجارية ____

- أ) تختلف مع كل شخص
- ب) كن نفس الشيء بالنسبة لكل شخص
- ج) كن مبدعا لكل فرد
- د) يتغير باستمرار

7) What will happen as you live out your brand?

- a) It becomes more difficult
- b) The brand evolves
- c) It becomes easier
- d) Nothing

7) ماذا سيحدث عندما تعيش علامتك التجارية؟

- أ) يصبح الأمر أكثر صعوبة
- ب) العلامة التجارية تتطور
- ج) يصبح أسهل
- د) لا شيء

8) How often should you live out your brand?

- a) At work
- b) As needed
- c) When necessary
- d) Daily

8) كم مرة يجب أن تعيش خارج علامتك التجارية؟

- أ) في العمل
- ب) كما هو مطلوب
- ج) عند الضرورة
- د) يوميا

9) What are the 3 cs of branding?

- a) Community, Clarification, Consistency
- b) Clarity, Consistency, Constancy
- c) Conscientious, Courteous, Cooperative
- d) Consistent, Courteous, Confident

9) ما هي العناصر الثلاثة للعلامة التجارية؟

- أ) المجتمع والتوضيح والاتساق
- ب) الوضوح والاتساق والثبات
- ج) الضمير ، اللباقة ، التعاوني
- د) متنسقة ، مهذبة ، واثقة

10) Brand descriptions must be _____.

- a) Clear
- b) Defined
- c) A and B
- d) Neither A nor B

10) يجب أن تكون أوصاف العلامة التجارية _____.

- أ) واضح
- ب) مُعرف
- ج) أ و ب
- د) لا أ ولا حتى ب



Module Four: Review Questions

الوحدة الرابعة: مراجعة الأسئلة

1) What is true of online posts?

- a) They are private
- b) You can easily control all access to them
- c) The privacy rules are not subject to change
- d) They are not private

1) ما هو صحيح المنشورات على الإنترنت؟

- (أ) إنها خاصة
- (ب) يمكنك بسهولة التحكم في كل الوصول إليها
- (ج) قواعد الخصوصية لا تخضع للتغيير
- (د) إنها ليست خاصة

2) What occurs when personal and professional brands conflict?

- a) Trust
- b) Misconception
- c) Distrust
- d) Nothing

2) ماذا يحدث عندما تتعارض العلامات التجارية الشخصية

والمهنية؟

(أ) يثق

(ب) مفهوم خاطئ

(ج) عدم الثقة

(د) لا شيء

3) Influence on brands can be ____.

- a) Negative
- b) Negative or positive
- c) Positive
- d) Unimportant

3) يمكن أن يكون التأثير على العلامات التجارية

_____.

(أ) سلبي

(ب) سلبي أو إيجابي

(ج) إيجابي

(د) غير مهم

4) If someone gains positive feedback on a professional brand, how would the personal brand be affected?

- a) Positively
- b) Negatively
- c) It depends on the feedback
- d) It would not be affected

4) إذا حصل شخص ما على تعليقات إيجابية بشأن علامة تجارية احترافية ، فكيف ستتأثر العلامة التجارية الشخصية؟

- (أ) بشكل ايجابي
- (ب) سلبا
- (ج) ذلك يعتمد على ردود الفعل
- (د) لن تتأثر

5) How should you behave in your personal brand?

- a) Professionally
- b) Playfully
- c) Respectfully
- d) It does not matter

5) كيف يجب أن تتصرف في علامتك التجارية الشخصية؟

- (أ) مهنيا
- (ب) بشكل هزلي
- (ج) باحترام
- (د) لا تهم



6) What is Not considered professional?

- a) Competency
- b) Respect
- c) Dependability
- d) Creativity

6) ما الذي لا يعتبر احترافياً؟

- (أ) كفاءة
- (ب) احترام
- (ج) الاعتمادية
- (د) إبداع

7) How can you build rapport emotionally?

- a) Appearance
- b) Empathy
- c) Dress
- d) Common ground

7) كيف يمكنك بناء علاقة عاطفية؟

- (أ) مظهر
- (ب) تعاطف
- (ج) فستان
- (د) ارضية مشتركة

8) How should you dress to build a rapport?

- a) Flirtatiously
- b) Casually
- c) Professionally
- d) It does not matter

8) كيف يجب أن ترتدي ملابس لبناء علاقة؟

- أ) بمغازلة
- ب) بإهمال
- ج) مهنيا
- د) لا تهم

9) Personal and professional lives are separate.

- a) True
- b) False

9) الحياة الشخصية والمهنية منفصلة.

- أ) حقيقي
- ب) خطأ شنيع

10) When should you be particularly careful regarding your behavior?

- a) While at home
- b) While at a friend's house
- c) At public events
- d) All of the above

10) متى يجب أن تكون حذراً بشكل خاص فيما

يتعلق بسلوكك؟

- أ) بينما في المنزل
- ب) أثناء وجودك في منزل أحد الأصدقاء
- ج) في المناسبات العامة
- د) كل ما ورد أعلاه

Module Five: Review Questions

الوحدة الخامسة: مراجعة الأسئلة

- 1) What should you blog about?
 - a) Passions
 - b) Information
 - c) Work
 - d) Hobbies
 - 2) What do you need to include in your blog to reflect your brand?
 - a) Background
 - b) Biography
 - c) Authority
 - d) Posts
 - 3) What do many people fail to establish in their brands?
 - a) Nothing
 - b) Consistency
 - c) Authenticity
 - d) Focus
 - 4) What does authenticity require?
 - a) Creativity
 - b) Work
 - c) Community
 - d) Action
- 1) ما الذي يجب أن تدون عنه؟
(أ) العواطف
(ب) معلومة
(ج) عمل
(د) هوايات
- 2) ما الذي تحتاج إلى تضمينه في مدونتك لتعكس علامتك التجارية؟
(أ) خلفية
(ب) سيرة شخصية
(ج) سلطة
(د) دعامات
- 3) ما الذي يفشل الكثير من الناس في تأسيسه في علاماتهم التجارية؟
(أ) لا شيء
(ب) تناسق
(ج) أصالة
(د) ركز
- 4) ماذا تتطلب الأصالة؟
(أ) إبداع
(ب) عمل
(ج) مجتمع
(د) فعل

5) What will cause people to become suspicious?

- a) Personal transparency
- b) Lack of transparency
- c) Business transparency
- d) Transparency

5) ما الذي يجعل الناس يشكون؟

- أ) الشفافية الشخصية
- ب) انعدام الشفافية
- ج) شفافية الأعمال
- د) الشفافية

6) What happens if people do not know the truth?

- a) Nothing
- b) People look for the truth
- c) Misinformation
- d) They ask questions

6) ماذا يحدث إذا كان الناس لا يعرفون الحقيقة؟

- أ) لا شيء
- ب) يبحث الناس عن الحقيقة
- ج) معلومات مضللة
- د) يسألون الأسئلة

7) How long is an elevator speech?

- a) 30 seconds
- b) 5 minutes
- c) 20 seconds
- d) 10 minutes

7) ما هي مدة خطاب المصعد؟

- أ) 30 ثانية
- ب) 5 دقائق
- ج) 20 ثانية
- د) 10 دقائق

8) What will showcase your skills?

- a) Elevator speech
- b) Networking
- c) Meet people
- d) Collaborate

8) ما الذي سيظهر مهاراتك؟

- أ) خطاب المصعد
- ب) الشبكات
- ج) قابل الناس
- د) يتعاون

9) Transparency requires living your life and conducting your business in the open.

- a) True
- b) False

9) تتطلب الشفافية أن تعيش حياتك وتدير عملك في العلن.

- أ) حقيقي
- ب) خطأ شنيع

10) How can you improve your level of authenticity?

- a) Be honest
- b) Get involved
- c) Practice what you preach
- d) All of the above

10) كيف يمكنك تحسين مستوى مصداقيتك؟

- أ) كن صادقا
- ب) شارك
- ج) مارس عظمتك
- د) كل ما ورد اعلاه



Module Six: Review Questions

الوحدة السادسة: مراجعة الأسئلة

1) How quickly do first impressions occur?

- a) 7 seconds
- b) 15 seconds
- c) 30 seconds
- d) 1 minute

1) ما مدى سرعة ظهور الانطباعات الأولى؟

- أ) 7 ثواني
- ب) 15 ثانية
- ج) 30 ثانية
- د) 1 دقيقة

2) What allows people to get to know each other without first impressions?

- a) Appearance
- b) Security
- c) Nothing
- d) Technology

2) ما الذي يسمح للناس بالتعرف على بعضهم البعض دون الانطباعات الأولى؟

- أ) مظهر
- ب) حماية
- ج) لا شيء
- د) تكنولوجيا

3) How should you stand out?

- a) In appearance
- b) Positively
- c) In work
- d) It does not matter

3) كيف يجب أن تبرز؟

- أ) في المظهر
- ب) بشكل ايجابي
- ج) في العمل
- د) لا تهم

4) What is Not a way to stand out?

- a) Be helpful
- b) Be confident
- c) Dress casually
- d) Give opinions

4) ما هي ليست طريقة لتبرز؟

- أ) كن متعاوناً
- ب) كن واثقاً
- ج) ارتد ثياب غير رسمية
- د) إبداء الآراء



5) What should your clothes reflect?

- a) Position
- b) Authority
- c) Personality
- d) Interest

5) ماذا يجب أن تعكس ملابسك؟

- أ) موضع
- ب) سلطة
- ج) شخصية
- د) اهتمام

6) What is Not synonymous with professional dress?

- a) Flattering clothes
- b) Accessories
- c) Colors
- d) Boring clothing

6) ما هو ليس مرادفًا للزي الاحترافي؟

- أ) ملابس الإغراء
- ب) مكمّلات
- ج) الألوان
- د) ملابس مملة

7) What will help people dress for success?

- a) Plan ahead of time
- b) Take a course
- c) Wear makeup
- d) None of the above

7) ما الذي سيساعد الناس على ارتداء الملابس لتحقيق

النجاح؟

- أ) خطط مسبقًا
- ب) تأخذ دورة
- ج) تضع المكياج
- د) لا شيء مما بالأعلى



8) What is Not true of professional clothing?

- a) It must be clean
- b) It must be the latest fashion
- c) It must be pressed
- d) It must be free of lint

8) ما هو الخطأ في الملابس الاحترافية؟

- أ) يجب أن تكون نظيفة
- ب) يجب أن يكون أحدث صيحات الموضة
- ج) يجب الضغط عليه
- د) يجب أن تكون خالية من الوبر

9) It is important that your appearance reflects your _____.

- a) Brand
- b) Mood
- c) Personality
- d) Financial status

9) من المهم أن يعكس مظهرك. _____

- أ) ماركة
- ب) مزاج
- ج) شخصية
- د) الوضع المالي

10) What might people look at if they want to know you, before they actually meet you?

- a) Facebook
- b) LinkedIn
- c) Instagram
- d) All of the above

10) ما الذي قد ينظر إليه الناس إذا كانوا يريدون

التعرف عليك قبل أن يقابلوك بالفعل؟

- أ) فيسبوك
- ب) لينكدين
- ج) انستغرام
- د) كل ما ورد أعلاه



Module Seven: Review Questions

الوحدة السابعة: مراجعة الأسئلة

- 1) متى يجب مراقبة وسائل التواصل الاجتماعي؟
a) Daily
b) Weekly
c) Constantly
d) It does not need to be monitored
- أ) يوميًا
ب) أسبوعي
ج) باستمرار
د) لا تحتاج للمراقبة
- 2) What will help monitor social media accounts?
a) Security
b) Google alerts
c) Logging into social media
d) Nothing
- أ) حماية
ب) تنبيهات جوجل
ج) تسجيل الدخول إلى وسائل التواصل الاجتماعي
د) لا شيء
- 3) How many characters should be included in a password?
a) 8
b) 6
c) 12
d) 10
- أ) 8
ب) 6
ج) 12
د) 10
- 4) What is Not useful when creating a password?
a) Personal information
b) Numbers
c) Symbols
d) Uppercase letters
- أ) معلومات شخصية
ب) أعداد
ج) حرف او رمز
د) الأحرف الكبيرة

5) Where should you find objectives?

- a) Pillars
- b) Brainstorming
- c) Nowhere
- d) Anywhere

5) أين يجب أن تجد الأهداف؟

- أ) الركائز
- ب) العصف الذهني
- ج) لا مكان
- د) في أى مكان

6) What helps you to establish a network of followers with similar ideas?

- a) Promotion
- b) Security
- c) Objectives
- d) Nothing

6) ما الذي يساعدك على إنشاء شبكة من المتابعين بأفكار

متشابهة؟

- أ) ترقية
- ب) حماية
- ج) أهداف
- د) لا شيء

7) What involves integrating search terms into content?

- a) Nothing
- b) SEO
- c) Theme
- d) Message

7) ما الذي يتضمن دمج مصطلحات البحث في المحتوى؟

- أ) لا شيء
- ب) SEO
- ج) سمة
- د) رسالة

8) What should you avoid in social media?

- a) Nothing
- b) Uniform information
- c) Similar colors
- d) Conflicting information

8) ما الذي يجب عليك تجنبه في وسائل التواصل

الاجتماعي؟

- أ) لا شيء
- ب) معلومات موحدة
- ج) ألوان متشابهة
- د) المعلومات المتضاربة

9) _____ are/is an excellent way to improve your brand's presence.

- a) Flyers
- b) Mass emails
- c) Social media
- d) Cold calls

9) _____ هي طريقة ممتازة لتحسين حضور علامتك التجارية.

- أ) فلايرز
- ب) رسائل البريد الإلكتروني الجماعية
- ج) وسائل التواصل الاجتماعي
- د) مكالمات باردة

10) In this process, you enter your password and a verification code is sent to your phone:

- a) Cold call
- b) Two-factor authentication
- c) Messenger
- d) SEO

10) في هذه العملية ، تقوم بإدخال كلمة المرور الخاصة بك ويتم إرسال رمز التحقق إلى هاتفك:

- أ) نداء بارد
- ب) توثيق ذو عاملين
- ج) رسول
- د) SEO



Module Eight: Review Questions

الوحدة الثامنة: مراجعة الأسئلة

1) What will engage people in social media

- a) Stories
- b) Tools
- c) Action
- d) Communication

1) ما الذي سيشرك الناس في وسائل التواصل الاجتماعي

- أ) القصص
- ب) أدوات
- ج) فعل
- د) تواصل

2) Where should you find help determining your style?

- a) Practice
- b) Researchers
- c) Friends and family
- d) Nowhere

2) أين يجب أن تجد المساعدة في تحديد أسلوبك؟

- أ) يمارس
- ب) الباحثون
- ج) الأصدقاء والعائلة
- د) لا مكان

3) What content is useful for people who are not talented writers?

- a) Nothing
- b) Blog
- c) Social media
- d) Video

3) ما هو المحتوى المفيد للأشخاص الذين ليسوا كتابًا

- موهوبين؟
- أ) لا شيء
- ب) مدونة
- ج) وسائل التواصل الاجتماعي
- د) فيديو

4) Content should be _____ to the brand.

- a) Safety
- b) Relevant
- c) Manager buy in
- d) Attendance

4) يجب أن يكون المحتوى _____ للعلامة التجارية.

- أ) أمان
- ب) مناسب
- ج) مدير شراء في
- د) حضور

5) What should be done if someone is uncomfortable with gimmicks?

- a) Do not use them
- b) Ignoring
- c) Offering food
- d) Bullying

5) ما الذي يجب فعله إذا كان شخص ما غير مرتاح للحيل؟

- أ) لا تستخدمها
- ب) تجاهل
- ج) تقديم الطعام
- د) تنمر

6) Where do you typically see gimmicks?

- a) Social networks
- b) Everywhere
- c) Advertising
- d) Nowhere

6) أين ترى الحيل عادة؟

- أ) الشبكات الاجتماعية
- ب) في كل مكان
- ج) دعاية
- د) لا مكان

7) Which mentions should you respond to?

- a) All of them
- b) Positive ones
- c) Negative ones
- d) None of them

7) ما هي الإشارات التي يجب أن ترد عليها؟

- أ) كل منهم
- ب) الإيجابية منها
- ج) السلبية
- د) لا احد منهم

8) What should you do if you are in the wrong in a mention?

- a) Damage control
- b) Ignore it
- c) Defend it
- d) Apologize

8) ماذا تفعل إذا كنت مخطئا في الإشارة؟

- أ) السيطرة على الضرر
- ب) تجاهله
- ج) دافع عنها
- د) يعتذر

9) _____ are/is changing the way that people communicate.

- a) The grammar police
- b) Social media
- c) Cold calls
- d) All of the above

9) _____ هي / تعمل على تغيير طريقة

تواصل الناس.

- أ) شرطة القواعد
- ب) وسائل التواصل الاجتماعي
- ج) مكالمات باردة
- د) كل ما ورد أعلاه

10) What does “content is king” mean?

- a) That it doesn’t really matter what you say
- b) That what you say and how you say it are equally important
- c) A and B
- d) Neither A nor B

10) ماذا تعني عبارة "المحتوى ملك"؟

- أ) لا يهم حقًا ما تقوله
- ب) أن ما تقوله وكيف تقوله لهما نفس القدر من الأهمية
- ج) أ و ب
- د) لا أ ولا حتى ب



Module Nine: Review Questions

الوحدة التاسعة: مراجعة الأسئلة

1) What should never be avoided?

- a) Crisis
- b) Information
- c) Relationships
- d) Mistakes

1) ما الذي لا يجب تجنبه؟

- أ) مصيبة
- ب) معلومة
- ج) العلاقات
- د) أخطاء

2) What is the first step you need to take in a bad spot?

- a) Explain
- b) Learn
- c) Apologize
- d) Nothing

2) ما هي الخطوة الأولى التي يجب أن تتخذها في مكان

- سيء؟
- أ) يشرح
- ب) يتعلم
- ج) يعتذر
- د) لا شيء



3) When should bridges be burned?

- a) In extreme cases
- b) Never
- c) Outside work
- d) Inside work

3) متى يجب حرق الجسور؟

- أ) في الحالات القصوى
- ب) أبداً
- ج) خارج العمل
- د) داخل العمل

4) What is the risk of burning bridges in social networks?

- a) Create enemies
- b) Damage employment
- c) Cost a job
- d) Nothing

4) ما هي مخاطر حرق الجسور في الشبكات الاجتماعية؟

- أ) خلق أعداء
- ب) العمل الضرر
- ج) تكلف وظيفة
- د) لا شيء

5) When should you address rumors?

- a) Immediately
- b) Never
- c) After a day
- d) Before they start

5) متى يجب معالجة الشائعات؟

- أ) في الحال
- ب) أبداً
- ج) بعد يوم
- د) قبل أن يبدأوا

6) What is necessary to address rumors in a timely manner?

- a) Information
- b) Response
- c) Explanation
- d) Monitoring

6) ما هو المطلوب لمعالجة الشائعات في الوقت المناسب؟

- أ) معلومة
- ب) إجابة
- ج) توضيح
- د) يراقب

7) What should you do before responding in a crisis?

- a) Address miscommunications
- b) Gather all information
- c) Address misconceptions
- d) Nothing

7) ماذا يجب أن تفعل قبل الرد في أزمة؟

- أ) معالجة سوء الاتصالات
- ب) اجمع كل المعلومات
- ج) عالج المفاهيم الخاطئة
- د) لا شيء

8) What will help gather information?

- a) Internet
- b) Social networks
- c) Google alerts
- d) Nothing

8) ما الذي سيساعد في جمع المعلومات؟

- أ) إنترنت
- ب) الشبكات الاجتماعية
- ج) تنبيهات جوجل
- د) لا شيء

9) Acting _____ will only damage your reputation.

- a) Scared
- b) Precipitously
- c) Arrogantly
- d) None of the above

9) التمثيل _____ لن يؤدي إلا إلى الإضرار
بسمعتك.

- أ) مقدس
- ب) بشكل متهور
- ج) بغطرسة
- د) لا شيء مما بالأعلى

10) In some instances, it is best to ignore any mistakes you've made.

- a) True
- b) False

10) في بعض الحالات ، من الأفضل تجاهل أي
أخطاء ارتكبتها.

- أ) حقيقي
- ب) خطأ



Module Ten: Review Questions

الوحدة العاشرة: مراجعة الأسئلة

1) Why identify valuable traits?

- a) To share them
- b) For personal growth
- c) To identify strengths
- d) No reason

1) لماذا تحديد السمات القيمة؟

- أ) لمشاركتها
- ب) للنمو الشخصي
- ج) لتحديد نقاط القوة
- د) بدون سبب

2) What should you do if you cannot identify valuable traits?

- a) Take a test
- b) Ask friends and family
- c) Ask supervisors
- d) Nothing

2) ماذا يجب أن تفعل إذا لم تتمكن من تحديد السمات القيمة؟

- أ) يؤدي اختبار
- ب) اسأل الأصدقاء والعائلة
- ج) اسأل المشرفين
- د) لا شيء



3) What should Not be in branding?

- a) Boldness
- b) Powerful words
- c) Shyness
- d) None of the above

3) ما الذي لا يجب أن يكون في العلامة التجارية؟

- أ) جرأة
- ب) كلمات قوية
- ج) الخجل
- د) لا شيء مما بالأعلى

4) What is Not an example of a powerful word?

- a) Successful
- b) Leader
- c) Accomplished
- d) Employee

4) ما هو ليس مثالا على كلمة قوية؟

- أ) ناجح
- ب) قائد
- ج) متفوق

(د) موظف

5) What does 'thinking outside of the box' require?

- a) Monitoring
- b) Space
- c) Timing
- d) Risk

5) ماذا يتطلب "التفكير خارج الصندوق"؟

- (أ) يراقب
- (ب) فضاء
- (ج) توقيت
- (د) مخاطرة

6) What is the first step to 'thinking outside the box'?

- a) Brainstorm
- b) Narrow ideas
- c) Make a choice
- d) Focus idea

6) ما هي الخطوة الأولى "التفكير خارج الصندوق"؟

- (أ) العصف الذهني
- (ب) أفكار ضيقة
- (ج) أختار
- (د) فكرة التركيز



7) What opportunity do mistakes offer?

- a) Learning
- b) Change
- c) New perspective
- d) None of the above

7) ما هي الفرصة التي توفرها الأخطاء؟

- (أ) تتعلم
- (ب) يتغير
- (ج) منظور جديد
- (د) لا شيء مما بالأعلى

8) What is necessary to learn from mistake?

- a) Nothing
- b) Reflection
- c) Recognize the opportunity
- d) Repetition

8) ما هو ضروري للتعلم من الخطأ؟

- (أ) لا شيء
- (ب) انعكاس
- (ج) تعرف على الفرصة

(د) تكرار

9) Brands need _____.

a) Financial backing

b) Personality

c) Support

d) None of the above

9) العلامات التجارية تحتاج. _____

أ) دعم مالي

ب) شخصية

ج) يدعم

د) لا شيء مما بالأعلى

10) When you identify your unique values, your brand will have _____.

a) Nothing

b) Decreased sales

c) Increased sales

d) Clear personality

10) عندما تحدد قيمك الفريدة ، سيكون لعلامتك

التجارية. _____

أ) لا شيء

ب) انخفاض المبيعات

ج) زيادة المبيعات

د) شخصية واضحة

