

Prospecting and Lead Generation

Module One: Review Questions

- 1) What needs to be avoided in prospecting?
- Positivity
 - Negativity
 - Written communication
 - Oral communication

- مراجعة الوحدة الأولى
- 1) ما الذي يجب تجنبه في التنقيب؟
- الإيجابية
 - سلبية
 - التواصل الكتابي
 - تواصل شفوي

- 2) What is NOT necessary for making prospecting a priority?
- Schedule
 - Professionalism
 - Preparation
 - Values

- 2) ما هو الشيء غير الضروري لجعل التنقيب أولوية؟
- جدول
 - احترافية
 - تحضير
 - قيم

- 3) What is necessary to find the ideal prospect?
- Research
 - Objectivity
 - Promotion
 - All of the above

- 3) ما هو الضروري للعثور على الاحتمال المثالي؟
- بحث
 - الموضوعية
 - ترقية وظيفية
 - كل ما ورد أعلاه

- 4) When should the ideal prospect be found?
- During prospecting
 - After prospecting
 - Before prospecting
 - It does not matter

- 4) متى يجب العثور على الاحتمال المثالي؟
- أثناء التنقيب
 - بعد التنقيب
 - قبل التنقيب
 - لا يهم

5) What will determine which type of prospecting methods should be the focus?

- a) Interest
- b) The prospect
- c) Priority
- d) CEO

5) ما الذي سيحدد نوع طرق التنقيب التي يجب أن يكون التركيز عليها؟

- (أ) فائدة
- (ب) احتمال
- (ج) أولوية
- (د) المدير التنفيذي

6) What is less likely to be effective on younger prospects?

- a) Seminars
- b) Webinars
- c) Social media
- d) Cold calling

6) ما الذي تقل احتمالية فعاليته مع العملاء المحتملين الأصغر سنًا؟

- (أ) ندوات
- (ب) ندوات عبر الإنترنت
- (ج) وسائل التواصل الاجتماعي
- (د) الاتصال البارد



7) When is it easier to attempt to make prospecting a habit?

- a) At the beginning
- b) Never
- c) At 21 days
- d) After a week

7) متى يكون من الأسهل محاولة جعل التنقيب عادة؟

- (أ) في البداية
- (ب) أبدا
- (ج) في 21 يومًا
- (د) بعد أسبوع

8) How often should prospecting be done to ensure that a habit forms?

- a) Frequently
- b) Weekly
- c) Daily
- d) It does not matter

8) كم مرة يجب أن يتم التنقيب للتأكد من أن عادة ما؟

- (أ) مرارا
- (ب) أسبوعي
- (ج) اليومي
- (د) لا يهم

- 9) Prospecting is essential to any _____, but is often overlooked or poorly implemented.?
- a) Business
 - b) Sales endeavor
 - c) Social media site
 - d) Customer

9) يعد التنقيب ضروريًا لأي _____ ، ولكن غالبًا ما يتم تجاهله أو تنفيذه بشكل سيئ.؟

- (أ) عمل
- (ب) مسعى المبيعات
- (ج) موقع التواصل الاجتماعي
- (د) الزبون

- 10) Prospecting rarely becomes a priority, and _____ is often put off in favor of tasks that provide _____.
a) More money
b) Instant gratification
c) Praise
d) None of the above

10) نادرًا ما يصبح التنقيب أولوية ، وغالبًا ما يتم تأجيله لصالح _____ المهام التي توفر.

- (أ) المزيد من المال
- (ب) الإشباع الفوري
- (ج) الحمد
- (د) لا شيء مما سبق

Module Two: Review Questions

مراجعة الوحدة الثانية

- 1) What is necessary to maintain when engaging in cold calling?
- a) Time
 - b) Creativity
 - c) Positivity
 - d) All of the above

- 1) ما الذي يجب الحفاظ عليه عند إجراء مكالمات باردة؟
- أ) زمن
 - ب) إبداع
 - ج) الإيجابية
 - د) كل ما ورد أعلاه

- 2) What do you need to understand before cold calling?
- a) The customer
 - b) The product
 - c) How the product benefits the customer
 - d) All of the above

- 2) ما الذي تحتاج إلى فهمه قبل الاتصال البارد؟
- أ) الزبون
 - ب) المنتج
 - ج) كيف يفيد المنتج العميل
 - د) كل ما ورد أعلاه

- 3) Who should make up the direct mail list?
- a) Anyone within a 25-mile radius
 - b) Ideal customers
 - c) Past customers
 - d) New contacts

- 3) من الذي يجب أن يشكل قائمة البريد المباشر؟
- أ) أي شخص ضمن دائرة نصف قطرها 25 ميلاً
 - ب) العميل المثالي
 - ج) العملاء السابقون
 - د) اتصالات جديدة

- 4) What makes direct mail more effective?
- a) Education
 - b) Adjustments

- 4) ما الذي يجعل البريد المباشر أكثر فعالية؟
- أ) تعليم
 - ب) التعديلات
 - ج) كتيبات

- c) Pamphlets
- d) Call to action

(د) دعوة للعمل

5) Who should handle a booth?

- a) Calm people
- b) Energetic people
- c) Creative people
- d) It does not matter

(5) من يجب أن يتعامل مع الكشك؟

- (أ) الناس الهدوء
- (ب) الناس النشيطين
- (ج) المبدعين
- (د) لا يهم

6) What will enhance advertising at a trade show?

- a) Nothing
- b) A booth
- c) Decorations
- d) Being a speaker

(6) ما الذي سيعزز الإعلان في معرض تجاري؟

- (أ) لا شيء
- (ب) كشك
- (ج) زينة
- (د) كونه متحدث



7) What is one of the most effective methods of prospecting?

- a) Networking
- b) Direct mail
- c) Booths
- d) Calls

(7) ما هي إحدى أكثر طرق التنقيب فعالية؟

- (أ) الشبكات
- (ب) البريد المباشر
- (ج) أكشاك
- (د) المكالمات

8) What is the focus when first networking?

- a) Ask favors
- b) Work the room
- c) Offer value
- d) None of the above

(8) ما هو التركيز عند التواصل لأول مرة؟

- (أ) اطلب معروفًا
- (ب) اعمل الغرفة
- (ج) تقدم قيمة
- (د) لا شيء مما بالأعلى

9) _____ marketing methods are tried

and true.

- a) New wave
- b) Old-fashioned
- c) Traditional
- d) All of the above

(9) _____ طرق التسويق مجربة وصحيحة.

- (أ) موجة جديدة
- (ب) الطراز القديم
- (ج) تقليدية
- (د) كل ما ورد اعلاه

10) A sales person who does not believe in the effectiveness of cold calling is not going to project the _____ necessary for success.

- a) Knowledge
- b) Confidence
- c) Attitude
- d) Information

(10) مندوب المبيعات الذي لا يؤمن بفاعلية الاتصال البارد لن يقوم بإبراز _____ اللازمة للنجاح.

- (أ) المعرفة
- (ب) الثقة
- (ج) الموقف
- (د) المعلومات

Module Three: Review Questions

مراجعة الوحدة الثالثة

- 1) What is NOT a popular social media network for ads?
- a) LinkedIn
 - b) Google
 - c) Twitter
 - d) Facebook

1) ما هي ليست شبكة وسائط اجتماعية شهيرة للإعلانات؟

- أ) لينكدين
- ب) متصفح الجوجل
- ج) تويتر
- د) موقع التواصل الاجتماعي الفيسبوك



- 2) Which budget do social media ads come from?
- a) General
 - b) Training
 - c) Advertising
 - d) All of the above

2) ما الميزانية التي تأتي منها إعلانات وسائل التواصل الاجتماعي؟

- أ) عام
- ب) تمرين
- ج) دعائية
- د) كل ما ورد اعلاه

- 3) How is a website indexed?
- a) Search engine
 - b) By text
 - c) Ads

3) كيف يتم فهرسة موقع على شبكة الإنترنت؟

- أ) محرك البحث
- ب) بالنص
- ج) إعلانات
- د) الكلمات الدالة

d) Key words

4) What is organic SEM?

- a) Pay per click
- b) Index
- c) Algorithms
- d) Ranking

4) ما هو SEM العضوي؟

- أ) تدفع عن كل نقرة
- ب) فهرس
- ج) الخوارزميات
- د) تصنيف

5) What occurs when buzzwords are overused in emails?

- a) Sent to spam
- b) Nothing
- c) People ignore them
- d) They are opened

5) ماذا يحدث عند الإفراط في استخدام الكلمات الطنانة في رسائل البريد الإلكتروني؟

- أ) تم الإرسال إلى البريد العشوائي
- ب) لا شيء
- ج) يتجاهلهم الناس
- د) يتم فتحها

6) What should the font limit be in an email?

- a) 4
- b) 3
- c) 2
- d) 5

6) ماذا يجب أن يكون حد الخط في البريد الإلكتروني؟

- أ) 4
- ب) 3
- ج) 2
- د) 5

7) What occurs when you pay for an ad after a sale is made?

- a) Cost per click

7) ماذا يحدث عندما تدفع مقابل إعلان بعد إتمام البيع؟

- أ) تكلفة النقرة
- ب) التكلفة لكل ألف ظهور
- ج) تكلفة الاكتساب

- b) Cost per thousand impressions
- c) Cost per acquisition
- d) All of the above

(د) كل ما ورداعلاه

8) Which method of advertising pays every time that the ad is viewed?

- a) Cost per click
- b) Cost per thousand impressions
- c) Cost per acquisition
- d) All of the above

(8) ما هي طريقة الإعلان التي تدفع في كل مرة يتم فيها عرض الإعلان؟

- (أ) تكلفة النقرة
- (ب) التكلفة لكل ألف ظهور
- (ج) تكلفة الاكتساب
- (د) كل ما ورداعلاه

9) As technology changes, so do the _____ used.

- a) Marketing methods
- b) Emails
- c) Social networking
- d) All of the above

(9) مع تغير التكنولوجيا ، كذلك _____ المستخدمة.

- (أ) طرق التسويق
- (ب) رسائل البريد الإلكتروني
- (ج) الشبكات الاجتماعية
- (د) كل ما ورداعلاه

10) _____ is commonplace in the modern world, and it is rapidly growing as a method of advertising.

- a) Email
- b) Social networking
- c) Snail mail
- d) None of the above

(10) _____ هو أمر شائع في العالم الحديث ، وينمو بسرعة كطريقة للدعاية.

- (أ) البريد الإلكتروني
- (ب) الشبكات الاجتماعية
- (ج) البريد الحزون
- (د) لا شيء مما سبق



Module Four: Review Questions

- 1) What is outlined in the mission statement?
 - a) Company goals
 - b) Brand
 - c) Business plan
 - d) None of the above

مراجعة الوحدة الرابعة

- 1) ما هو محدد في بيان المهمة؟
 - أ) أهداف الشركة
 - ب) ماركة
 - ج) خطة عمل
 - د) لا شيء مما بالأعلى

- 2) What part of your business should you integrate your brand into?
 - a) Advertising
 - b) Lead generation
 - c) Social media

- 2) ما هو جزء عملك الذي يجب أن تدمج فيه علامتك التجارية؟
 - أ) دعاية
 - ب) تقود الجيل
 - ج) وسائل التواصل الاجتماعي
 - د) جميع جوانب

d) All aspects

3) What will prevent webinar surprises?

- a) Landing page
- b) Positivity
- c) Rehearsal
- d) Search terms

(3) ما الذي سيمنع مفاجآت الويبينار؟

- (أ) الصفحة المقصودة
- (ب) الإيجابية
- (ج) بروفة
- (د) مصطلحات البحث

4) What is Adobe Connect?

- a) Social media
- b) Lead generator
- c) Nothing
- d) Webinar provider

(4) ما هو Adobe Connect ؟

- (أ) وسائل التواصل الاجتماعي
- (ب) مولد الرصاص
- (ج) لا شيء
- (د) مزود الويبينار

5) What do blogs require for success?

- a) Commitment
- b) Video
- c) Technical expertise
- d) All of the above

(5) ماذا تتطلب المدونات للنجاح؟

- (أ) التزام
- (ب) فيديو
- (ج) الخبرات التقنية
- (د) كل ما ورد اعلاه

6) What type of blog topics should be chosen?

- a) Topics that are already popular
- b) It does not matter
- c) Creative ones
- d) Topics likely to be searched

(6) ما نوع مواضيع المدونة التي يجب اختيارها؟

- (أ) الموضوعات الشائعة بالفعل
- (ب) لا يهم
- (ج) المبدعين
- (د) المواضيع التي يحتمل البحث عنها

7) When should the topic of a video be

(7) متى يجب تقديم موضوع الفيديو؟

introduced?

- a) It does not matter
- b) First 10 seconds
- c) First minute
- d) First 30 seconds

- (أ) لا يهم
- (ب) أول 10 ثوانٍ
- (ج) الدقيقة الأولى
- (د) أول 30 ثانية

8) What type of video should be made to engage prospects?

- a) Educational
- b) Playful
- c) Entertaining
- d) All of the above

8) ما نوع الفيديو الذي يجب صنعه لجذب العملاء المحتملين؟

- (أ) تعليمي
- (ب) مرح
- (ج) مسلية
- (د) كل ما ورد أعلاه

9) Generating new leads requires _____ of your prospects.

- a) Understanding the needs
- b) Gaining the trust
- c) A and B
- d) None of the above

9) يتطلب إنشاء عملاء محتملين جدد _____ من العملاء المحتملين.

- (أ) فهم الاحتياجات
- (ب) كسب الثقة
- (ج) أ و ب
- (د) لا شيء مما سبق

10) Your brand is how your customers view you, so it needs to be _____

- a) Creative
- b) Boastful
- c) Authentic
- d) Traditional

10) علامتك التجارية هي الطريقة التي ينظر بها عملاؤك إليك ، لذلك يجب أن تكون _____

- (أ) الإبداع
- (ب) التفاخر
- (ج) حجية
- (د) التقليدية



Module Five: Review Questions

- 1) What is true of marketplace strategies?
 - a) They change
 - b) They are reliable
 - c) The never change
 - d) They are unreliable

مراجعة الوحدة الخامسة

- 1) ما هو صحيح في استراتيجيات السوق?
 - أ) يتغيرون
 - ب) هم موثوقون
 - ج) لا يتغير أبدا
 - د) لا يمكن الاعتماد عليهم

2) What do companies typically invest in?

- a) New ones
- b) Successful ones
- c) Traditional ones
- d) None of the above

(2) ما الذي تستثمر فيه الشركات عادة؟

- (أ) واحد جديد
- (ب) الناجحين
- (ج) التقليدية منها
- (د) لا شيء مما بالأعلى

3) People often offer a ____ instead of value.

- a) Friendship
- b) Interest
- c) Sale's pitch
- d) All of the above

(3) غالبًا ما يقدم الأشخاص _____ بدلاً من القيمة.

- (أ) صداقة
- (ب) فائدة
- (ج) مبيعات الملعب
- (د) كل ما ورداعلاه

4) What does a sale's pitch imply?

- a) Interest in customer
- b) Interest in relationship
- c) Value
- d) Interest in money

(4) ماذا يعني عرض البيع؟

- (أ) الاهتمام بالعميل
- (ب) مصلحة في العلاقة
- (ج) قيمة
- (د) الاهتمام بالمال

5) When does failure to connect typically occur?

- a) Connection
- b) Follow up
- c) Meeting
- d) All of the above

(5) متى يحدث فشل الاتصال عادة؟

- (أ) اتصال
- (ب) متابعة
- (ج) لقاء
- (د) كل ما ورداعلاه

6) Follow up must occur within ____.

- a) 2 days
- b) 1 day

(6) يجب أن تحدث المتابعة خلال ____.

- (أ) 2 أيام
- (ب) يوم 1

- c) 3 days
- d) 4 days

(ج) 3 أيام
(د) 4 أيام

7) No time to generate leads? That's an/a_____.

- a) Excuse
- b) Expert opinion
- c) Professional choice
- d) Observation

(7) ما هو القول بأنه لا يوجد وقت لتوليد العملاء المحتملين؟

(أ) عذر
(ب) خبرة
(ج) احترافية
(د) الملاحظة

8) What is the reason many people avoid attempting lead generation?

- a) Laziness
- b) Boredom
- c) Appearance
- d) Fear of failure

(8) ما هو سبب تجنب الكثير من الناس محاولة إنشاء قوائم العملاء المحتملين؟

(أ) الكسل
(ب) ملل
(ج) مظهر خارجي
(د) الخوف من الفشل



9) The failure of successful lead generation can often be tied to _____.

- a) Lack of interest
- b) Common mistakes
- c) Lack of technology
- d) None of the above

(9) غالبًا ما يمكن ربط فشل توليد الرصاص الناجح بـ _____.

(أ) عدم الاهتمام
(ب) الأخطاء الشائعة
(ج) نقص التكنولوجيا
(د) لا شيء مما سبق

10) While it is reasonable to invest in activities that have a history of success, you should never _____.

- a) Trust your instinct
- b) Trust other's advice
- c) Limit yourself
- d) Use traditional methods

10) في حين أنه من المعقول الاستثمار في الأنشطة التي لها تاريخ من النجاح ، لا يجب عليك أبدًا. _____

- أ) ثق في غريزتك
- ب) ثق بنصائح الآخرين
- ج) تقيد نفسك
- د) استخدام الأساليب التقليدية



Module Six: Review Questions

مراجعة الوحدة السادسة

1) What skills help share content?

- a) Marketing
- b) None
- c) Social
- d) Creative

(1) ما هي المهارات التي تساعد في مشاركة المحتوى؟

- (أ) تسويق
- (ب) لا أحد
- (ج) اجتماعي
- (د) خلاق

2) What is an alternative to a traditional blog?

- a) Webinar
- b) Newsletter
- c) Practical Illustration
- d) Vlog

(2) ما هو بديل للمدونة التقليدية؟

- (أ) ندوة عبر الإنترنت
- (ب) النشرة الإخبارية
- (ج) دراسة الحالة
- (د) مدونة فيديو

3) What must be done after a company establishes a way to stand out?

- a) Simply implement it
- b) Advertise it
- c) Nothing
- d) Study competition

(3) ما الذي يجب فعله بعد أن تنشئ الشركة طريقة للتميز؟

- (أ) ببساطة قم بتنفيذها
- (ب) أعلن عنها
- (ج) لا شيء
- (د) مسابقة دراسية

4) What would free gift wrap accomplish?

- a) Nothing
- b) Advertising
- c) Help stand out
- d) Content creation

(4) ما الذي يمكن أن يحققه تغليف الهدايا المجاني؟

- (أ) لا شيء
- (ب) دعاية
- (ج) مساعدة تبرز
- (د) انشاء محتوى

5) What will help identify unmet needs?

- a) Advertising
- b) Creativity

(5) ما الذي سيساعد في تحديد الاحتياجات غير الملباة؟

- (أ) دعاية
- (ب) إبداع

- c) Competition gaps
d) Interest

ج) فجوات المنافسة
د) فائدة

- 6) A competitor's customers complain about a complex return policy. What is this?
a) Whining
b) Nothing
c) Question
d) Need

6) يشتكي عملاء أحد المنافسين من سياسة الإرجاع المعقدة. ما هذا؟
أ) أنين
ب) لا شيء
ج) سؤال
د) يحتاج

- 7) What will customers do to influence prospects?
a) Share their experiences
b) Ask questions
c) Ignore people
d) None of the above

7) ماذا سيفعل العملاء للتأثير على تعليم العملاء المحتملين؟
أ) شارك تجاربهم
ب) اسأل أسئلة
ج) تجاهل الناس
د) لا شيء مما بالأعلى



- 8) How can you improve your chances of always delivering on promises?
a) Hire more staff
b) Do not overpromise
c) Educate prospects
d) Being friendly

8) كيف يمكنك تحسين فرصك في الوفاء بوعدك دائماً؟
أ) توظيف المزيد من الموظفين
ب) لا تفرط في الوعود
ج) تثقيف الأفاق
د) كونها ودية

- 9) Part of developing the relationship with potential customers requires _____ them about you and your company.
a) Bragging to
b) Educating

9) يتطلب جزء من تطوير العلاقة مع العملاء المحتملين _____
منهم عنك وعن شركتك.
أ) التفاخر
ب) التربية
ج) أ و ب
د) لا شيء مما سبق

- c) A and B
- d) None of the above

10) Never underestimate the importance of creating _____.

- a) A story about your company
- b) Impressive content
- c) Great partnerships
- d) A pseudonym

10) لا تقلل أبدًا من أهمية إنشاء. _____

- أ) قصة عن شركتك
- ب) محتوى مثير للإعجاب
- ج) شراكات كبيرة
- د) اسم مستعار



Module Seven: Review Questions

مراجعة الوحدة السابعة

- 1) What should be a focus of the first contact?
 - a) Close
 - b) Pitch
 - c) Propose
 - d) Learn about the prospect

- 1) ما الذي يجب أن يكون بؤرة التركيز عند الاتصال الأول؟
 - أ) قريب
 - ب) ملعب كورة قدم
 - ج) اقترح
 - د) تعرف على الاحتمال

- 2) When contact is made over the phone, it is _____ important to _____
 - a) Use a spreadsheet
 - b) Ask questions
 - c) Use a database
 - d) Take notes



- 2) عند إجراء اتصال عبر الهاتف ، من المهم أن _____
 - أ) استخدم جدول بيانات
 - ب) اسأل اسئلة
 - ج) استخدم قاعدة بيانات
 - د) دون ملاحظات

- 3) What should typically not occur at the first meeting?
 - a) Develop a rapport
 - b) Learn about prospect
 - c) Proposal
 - d) Educate prospect

- 3) ما الذي يجب ألا يحدث عادة في الاجتماع الأول؟
 - أ) طوّر علاقة
 - ب) تعرف على المزيد حول العميل المحتمل
 - ج) عرض
 - د) تثقيف العميل المحتمل

- 4) How do meetings occur?
 - a) Online

- 4) كيف تحدث الاجتماعات؟
 - أ) متصل

- b) In person
- c) Over the phone
- d) All of the above

- ب) شخصيا
- ج) عبر الهاتف
- د) كل ما ورداعلاه

5) What should be done once a proposal is submitted?

- a) Follow up
- b) Wait
- c) Close
- d) Nothing

5) ما الذي يجب فعله بمجرد تقديم الاقتراح؟

- أ) متابعة
- ب) انتظر
- ج) قريب
- د) لا شيء

6) What are generally the odds of closing once the proposal phase is reached?

- a) 3:1
- b) 1:2
- c) 1:3
- d) 2:1

6) ما هي احتمالات الإغلاق بشكل عام بمجرد الوصول إلى مرحلة الاقتراح؟

- أ) 3: 1
- ب) 1: 2
- ج) 1: 3
- د) 2: 1

7) Closing should be done _____.

- a) Slowly
- b) Quickly
- c) In order
- d) All of the above

7) يجب أن يتم الإغلاق. _____.

- أ) ببطء
- ب) بسرعة
- ج) مرتب
- د) كل ما ورداعلاه

8) The closing is done when the contract is _____

- a) Proposed
- b) Verbally agreed upon
- c) Adjusted
- d) Signed

8) يتم الإغلاق عندما يكون العقد _____ ،

- أ) مقترح
- ب) متفق عليه شفهيًا
- ج) معدلة
- د) وقعت

9) The pipeline should be a familiar term for anyone with _____ experience

- a) Oil
- b) Smoking
- c) Sales
- d) Educational

9) يجب أن يكون خط الأنابيب مصطلحًا مألوفًا لأي شخص لديه خبرة _____

- أ) النفط
- ب) التدخين
- ج) المبيعات
- د) التعليمية



10) Basically, how many steps are included in the pipeline?

- a) 6
- b) 4
- c) 5
- d) 3

10) كم عدد الخطوات التي تم تضمينها في خط الأنابيب بشكل أساسي؟

- أ) 6
- ب) 4
- ج) 5
- د) 3

Module Eight: Review Questions

مراجعة الوحدة الثامنة

- 1) What opportunity is presented by follow up communication?
- a) Getting to know leads
 - b) Closing
 - c) Networking
 - d) None

(1) ما هي الفرصة التي يتم تقديمها من خلال اتصال المتابعة؟

- أ) تعرف على العملاء المحتملين
- ب) إغلاق
- ج) الشبكات
- د) لا أحد

- 2) What should you do when you learn something about a lead?
- a) Tell a peer
 - b) Post it
 - c) Make notes
 - d) Remember it

(2) ماذا يجب أن تفعل عندما تتعلم شيئاً عن قائد ما؟

- أ) أخبر زميلك
- ب) اكتبه كملاحظة
- ج) يكتب ملاحظات
- د) تذكر ذلك

- 3) Following up after the first contact should be done _____.

(3) يجب أن تتم المتابعة بعد الاتصال الأول. _____

- أ) 24 ساعة
- ب) 48 ساعة

b) 48 hours

c) 72 hours

d) As soon as possible

(ج) 72 ساعة

(د) في أقرب وقت ممكن

4) The probability of a sale decreases after _____.

a) 24 hours

b) 72 hours

c) 48 hours

d) 12 hours

(4) تقل احتمالية البيع بعد . _____

(أ) 24 ساعة

(ب) 72 ساعة

(ج) 48 ساعة

(د) 12 ساعة

5) What should be done if you implement an auto response?

a) Personalize

b) Nothing

c) Test it

d) Share it

(5) ما الذي يجب فعله إذا قمت بتنفيذ الرد التلقائي؟

(أ) أضفى طابع شخصي

(ب) لا شيء

(ج) قم بتجريبه

(د) أنشرها

6) A response requires _____.

a) Speed

b) Dialogue

c) Preparation

d) None of the above

(6) يتطلب الرد . _____

(أ) سرعة

(ب) حوار

(ج) تحضير

(د) لا شيء مما بالأعلى

7) What does setting up a meeting do?

a) Increases the chance of making a sale

b) Nothing

(7) ماذا يفعل تحديد الاجتماع؟

(أ) يزيد من فرصة إجراء عملية بيع

(ب) لا شيء

(ج) يقلل من فرصة إجراء البيع

- c) Decreases the chance of making the sale
d) Close a sale

(د) إغلاق البيع

- 8) What should be done when a prospect refuses to meet?
a) Move on
b) Nothing
c) Follow up
d) Attempt another meeting

(8) ما الذي يجب فعله عندما يرفض العميل المحتمل الاجتماع؟

- (أ) استمر
(ب) لا شيء
(ج) متابعة
(د) حاول لقاء آخر

- 9) Never underestimate the importance of _____ communication.
a) Verbal
b) Follow up
c) Non verbal
d) Good

(9) لا تقلل أبدًا من أهمية _____ التواصل.

- (أ) اللفظي
(ب) المتابعة
(ج) غير لفظي
(د) جيد



- 10) You need to understand your customer base in order to _____.
a) Get to know them
b) Sell to them quickly
c) Meet their needs
d) None of the above

(10) تحتاج إلى فهم قاعدة عملائك من أجل. _____

- (أ) تعرف عليهم
(ب) بيع لهم بسرعة
(ج) تلبية احتياجاتهم
(د) لا شيء مما سبق



Module Nine: Review Questions

- 1) Which of the following is typically recommended for small businesses?
 - a) App
 - b) CRM systems
 - c) Spreadsheet
 - d) None of the above

مراجعة الوحدة التاسعة

- 1) أي مما يلي يوصى به عادةً للشركات الصغيرة؟
 - أ) تطبيق
 - ب) أنظمة إدارة علاقات العملاء
 - ج) جدول
 - د) لا شيء مما بالأعلى

- 2) What determines the tools used in a business?
 - a) Connections
 - b) Knowledge
 - c) Business needs

- 2) ما الذي يحدد الأدوات المستخدمة في العمل؟
 - أ) روابط
 - ب) المعرفة
 - ج) احتياجات العمل
 - د) كل ما ورداعلاه

d) All of the above

3) Advertising assessment is based on the _____.

- a) Cost
- b) Goals
- c) Sales
- d) ROI

3) يعتمد تقييم الإعلانات على. _____.

- (أ) كلفة
- (ب) الأهداف
- (ج) مبيعات
- (د) عائد الاستثمار

4) How should advertising sources be assessed?

- a) As a group
- b) Creatively
- c) It does not matter
- d) Individually

4) كيف ينبغي تقييم مصادر الإعلان؟

- (أ) كمجموعة
- (ب) بشكل خلاق
- (ج) لا يهم
- (د) بشكل فردي



5) What should you do with information from a prospect that does not convert?

- a) Nothing
- b) Save it
- c) Sell it
- d) Discard it

5) ماذا يجب أن تفعل بالمعلومات من عميل محتمل لا يقوم بالتحويل؟

- (أ) لا شيء
- (ب) احفظها
- (ج) قم ببيعها
- (د) تخلص منه

6) How would you classify a banner ad when

6) كيف يمكنك تصنيف لافتة إعلانية عند تسجيل معلومات احتمالية؟

recording prospect information?

- a) Customer needs
- b) Conversion
- c) Lead source
- d) Demographics

- (أ) احتياجات العملاء
- (ب) تحويل
- (ج) مصدر الدليل
- (د) التركيبة السكانية

7) What would you use to determine lead generation ROI?

- a) Calculator
- b) Spreadsheet
- c) Nothing
- d) CMR

(7) ما الذي ستستخدمه لتحديد عائد الاستثمار لتوليد العملاء المحتملين؟

- (أ) آلة حاسبة
- (ب) جدول
- (ج) لا شيء
- (د) CMR

8) What must be tracked in every project?

- a) CRM
- b) Nothing
- c) Beginning of each day
- d) ROI

(8) ما الذي يجب تتبعه في كل مشروع؟

- (أ) CRM
- (ب) لا شيء
- (ج) بداية كل يوم
- (د) عائد الاستثمار

9) Prospecting and lead generation requires you to _____.

- a) Determine profitability
- b) Track activity
- c) Think outside the box
- d) None of the above

(9) يتطلب البحث عن العملاء المحتملين وتوليد العملاء المحتملين _____.

- (أ) تحديد الربحية
- (ب) تتبع النشاط
- (ج) فكر خارج الصندوق
- (د) لا شيء مما سبق

10) What information should be recorded?

- a) Birthday
- b) Needs
- c) Source
- d) All of the above

10) ما هي المعلومات التي يجب تسجيلها؟

- أ) يوم ميلاد
- ب) الاحتياجات
- ج) المصدر
- د) كل ما ورد اعلاه



Module Ten: Review Questions

1) What does customer feedback create?

- a) Dialogue
- b) Nothing
- c) Questions

مراجعة الوحدة العاشرة

1) ماذا تخلق ملاحظات العملاء؟

- أ) حوار
- ب) لا شيء
- ج) أسئلة

d) Anticipation

(د) التوقع

2) How should customers be addressed?

(2) كيف يجب التعامل مع العملاء؟

- a) It does not matter
- b) By name
- c) It depends on the situation
- d) None of the above

- (أ) لا يهم
- (ب) بالاسم
- (ج) تعتمد على الموقف
- (د) لا شيء مما بالأعلى

3) What does NOT show genuine interest?

(3) ما الذي لا يظهر اهتمامًا حقيقيًا؟

- a) Being engaging
- b) Thank you notes
- c) Limiting conversation to business
- d) Anticipating needs

- (أ) الانخراط
- (ب) بطاقات شكر
- (ج) حصر المحادثة في العمل
- (د) توقع الاحتياجات

4) What is a thank you note?

(4) ما هي رسالة شكر؟

- a) Engagement
- b) Anticipation
- c) Dialogue
- d) Follow up

- (أ) الخطوبة
- (ب) التوقع
- (ج) حوار
- (د) متابعة

5) What is saying please?

(5) ماذا تقول من فضلك؟

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

- (أ) كياسة
- (ب) معروف
- (ج) دعوة
- (د) كل ما ورداعلاه

6) How should you dress to be professional?

(6) كيف يجب أن تلبس لتكون محترفًا؟

- a) It does not matter

- (أ) لا يهم

- b) Casually
- c) Dress casual
- d) Appropriate for the position

- (ب) بإهمال
- (ج) فستان كاجوال
- (د) مناسب للمنصب

7) What is displayed when a company takes a loss to honor a promise to a customer?

- a) Integrity
- b) Reliability
- c) Professionalism
- d) Nothing

(7) ما الذي يتم عرضه عندما تخسر الشركة الوفاء بوعدها للعميل؟

- (أ) نزاهة
- (ب) مصداقية
- (ج) احترافية
- (د) لا شيء

8) What is a product that remains the same over time?

- a) Integrity
- b) Reliability
- c) Professionalism
- d) Nothing

(8) ما هو المنتج الذي يظل كما هو مع مرور الوقت؟

- (أ) نزاهة
- (ب) مصداقية
- (ج) احترافية
- (د) لا شيء



9) Customers _____ the businesses they choose to deal with.

- a) Have relationships
- b) Feel connected
- c) A and B
- d) None of the above

(9) العملاء _____ الشركات التي يختارون التعامل معها.

- (أ) لديك علاقات
- (ب) تشعر بالاتصال
- (ج) أ و ب
- (د) لا شيء مما سبق

- 10) The customer relationship is like any other,
it requires _____ to develop and maintain
or it withers.
- a) Therapy
 - b) Time and energy
 - c) Fun
 - d) Nothing

10) العلاقة مع العميل مثل أي علاقة أخرى ، فهي تتطلب
لتطويرها وصيانتها أو أنها تذبل.

- (أ) العلاج
- (ب) الوقت والطاقة
- (ج) المرح
- (د) لا شيء

