

Module One: Understanding the Talk

مراجعة الوحدة الأولى: فهم الحديث

- 1) Telemarketing, direct mail, the internet, and person-to-person are examples of types of _____.
 - a) Sales
 - b) Scams
 - c) Marketing
 - d) Dilemmas

(1) التسويق عبر الهاتف والبريد المباشر والإنترنت وشخص إلى شخص هي أمثلة لأنواع ____
(أ) مبيعات
(ب) الحيل
(ج) تسويق
(د) المضلات
- 2) What is considered to be the average response rate for direct mail?
 - a) 50%
 - b) 25%
 - c) 1%
 - d) 5%

(2) ما هو متوسط معدل الاستجابة للبريد المباشر؟
(أ) 50%
(ب) 25%
(ج) 1%
(د) 5%
- 3) Most companies offer information about their products on their _____.
 - a) Websites
 - b) Magazines
 - c) Outside
 - d) Vehicles

(3) معظم الشركات تقدم معلومات عن منتجاتها على ____
(أ) مواقع الويب
(ب) المجلات
(ج) خارج
(د) مركبات
- 4) How many main types of selling are there?
 - a) Four
 - b) Six
 - c) Five
 - d) Seven

(4) كم عدد أنواع البيع الرئيسية هناك؟
(أ) أربعة
(ب) ستة
(ج) خمسة
(د) سبعة
- 5) Which is not an example of a common sales approach?
 - a) Consultative approach

(5) وهو ليس مثالا على نهج المبيعات المشتركة؟
(أ) النهج الاستشاري
(ب) المبيعات الفنية

- ج) رسائل ممهدة
د) من الصعب بيع
- b) Technical sales
c) Subliminal messages
d) Hard sell
- 6) Consultative approach is a _____ approach to sales.
a) Long-term
b) Short-term
c) Fast
d) Structural
- 6) النهج الاستشاري هو نهج _____
أ) على المدى الطويل
ب) على المدى القصير
ج) بالكاد
د) هيكلي
- 7) Which of the common sales approaches is considered pushy?
a) Technical sales
b) Internet marketing
c) Hard sell
d) Consultative approach
- 7) أي من نهج المبيعات الشائعة يعتبر انتهازي؟
أ) المبيعات الفنية
ب) التسويق عبر الإنترنت
ج) من الصعب بيع
د) النهج الاستشاري
- 8) What is the second to last step in the sales process?
a) Cold calling
b) Closing
c) Decision making
d) Networking
- 8) ما هي الخطوة الثانية الأخيرة في عملية البيع؟
أ) استدعاء الباردة
ب) اغلاق
ج) صنع القرار
د) الشبكات
- 9) What does qualifying clients mean?
a) Determining if they are worthwhile prospects
b) Getting to know potential customers
c) First phone call made to prospective client
d) Encouraging the customer to sign the order
- 9) ماذا يعني العملاء المؤهلون؟
أ) تحديد ما إذا كانت آفاقا جديدة بالاهتمام
ب) التعرف على العملاء المحتملين
ج) أول مكالمات هاتفية تتم للعميل المحتمل
د) تشجيع العميل على توقيع الطلب

- 10) What is the term for a pattern that describes the conversion of prospects of sales?
- Sales funnel
 - Networking
 - Closing
 - Pre-qualifying clients

10) ما هو مصطلح نمط يصف تحويل توقعات المبيعات؟

- أ) قمع المبيعات
- ب) الشبكات
- ج) اغلاق
- د) العملاء المؤهلون مسبقا

Module Two review: Getting Prepared to Make the Call

مراجعة الوحدة الثانية: تجهيزات عمل المكالمات

1. Preparing to make a call begins with _____ about your client.
- Wondering
 - Learning
 - Inventing
 - Running

1) التحضير لإجراء مكالمات يبدأ بـ _____ حول عميلك.

- أ) اتساءل
- ب) التعلم
- ج) اختراع
- د) تشغيل

2. A good salesperson must _____ their contact person.
- Like
 - Identify
 - Envy
 - Alienate

2) يجب على البائع الجيد _____ الشخص المسؤول عنه.

- أ) مثل
- ب) تحديد
- ج) حسد
- د) نفر

- 3) In looking for a contact person, it is often worthwhile to go through a _____ process.

3) في البحث عن شخص الاتصال، فإنه غالبا ما يكون من

المجدي أن تذهب من خلال عملية الـ _____ .

- أ) التأهيل المسبق
- ب) اشكاليه
- ج) مثابر
- د) المزعومة

- Prequalifying
- Problematic
- Persistent
- Purported

- 4) When you first speak to the contact it will

4) عند التحدث لأول مرة إلى جهة الاتصال سيكون من

be appropriate to let them know who _____ you to them.

- a) Selected
- b) Questioned
- c) Referred
- d) Belittled

المناسب أن ندعهم يعرفون من _____ لهم.

- أ) حددك
- ب) سألك
- ج) أشار إليك
- د) قللك

5) Your contact person is your ____ in to an organization.

- a) Lead
- b) Contact
- c) Way
- d) Tunnel

5) يكون الشخص المسؤول عن الاتصال الخاص بك _____ في مؤسسة.

- أ) رصاص
- ب) الاتصال
- ج) طريق
- د) نفق

6) The more you can do for a client, the more you will be seen as a _____ partner.

- a) Valuable
- b) Reliable
- c) Dependable
- d) Remarkable

6) كلما كان بإمكانك القيام به من أجل عميل، كلما كان ينظر إليك كشريك _____ أكثر.

- أ) ثمين
- ب) مصدق
- ج) يمكن الاعتماد عليها
- د) ملحوظا

7) إذا قمت بتوفير منتج يتطلب الـ _____ ، اجعله جزءا من الحزمة.

7) If you provide a product that requires _____, make it part of the package.

- a) Batteries
- b) Instructions
- c) Training
- d) Money

- أ) البطاريات
- ب) تعليمات
- ج) تدريب
- د) مال

8) A needs _____ begins with research about what an organization does.

- a) Analysis
- b) Benefit
- c) Dilemma
- d) Problem

8) تبدأ الاحتياجات _____ بالبحث حول ما تفعله المنظمة

- أ) تحليل
- ب) نفع
- ج) معضله
- د) مشكلة

9) Providing _____ is a matter of finding ways to address the problems identified.

- a) Cash
- b) Customers
- c) Solutions
- d) Clients

9) توفير _____ هو مسألة إيجاد طرق لمعالجة المشاكل المحددة.

- أ) نقد
- ب) الزبائن
- ج) محاليل
- د) العملاء



10) Find the best ideas and _____ them.

- a) Pitch
- b) Disregard
- c) Implement
- d) Adore

10) العثور على أفضل الأفكار و _____ لهم.

- أ) نفذها
- ب) تجاوزها
- ج) أنجزها
- د) حبها

Module Three review: Review Questions

مراجعة الوحدة الثالثة: أسئلة المراجعة

1) Starting off on the right _____ is essential in sales meetings.

- a) Leg
- b) Foot
- c) Shoe
- d) Toe

1) البدء على اليمين _____ ضروري في اجتماعات المبيعات.

- أ) ساق
- ب) قدم
- ج) نعل
- د) أوصد



2) The first impression people form of you is based on both _____ and _____ factors.

- a) Financial, educational
- b) Superficial, financial
- c) Verbal, nonverbal
- d) Facial, intellectual

2) ويستند أول انطباع الناس عليك على _____ و _____
أ) المالية والتعليمية
ب) سطحية ومالية
ج) لفظي, غير لفظي
د) الوجه، الفكرية

3) Which is not an example of a nonverbal factor?

- a) Facial expression
- b) Accents
- c) Tone of voice
- d) Eye contact

3) وهو ليس مثالا على عامل غير لفظي؟
أ) تعبير الوجه
ب) لهجات
ج) نغمة الصوت
د) الاتصال بالعين

4) When on the phone, pay attention to your _____ nods. 4) عندما تكون على الهاتف، انتبه إلى إيماءاتك _____ .

- a) Verbal
- b) Head
- c) Right
- d) Left

- أ) لفظي
- ب) رأس
- ج) يمين
- د) يسار

5) As a rule of thumb, it is advisable to be as _____ as you can on your first meeting. 5) كقاعدة عامة، من المستحسن أن تكون كما _____

- a) Loud
- b) Quiet
- c) Polite
- d) Shy

- أ) عال
- ب) هدوء
- ج) مؤدب
- د) خجول



6) _____ the client for talking with you. 6) العميل الذي تحدث معك.

- a) Think
- b) Thank
- c) Treat
- d) Trace

- أ) فكر
- ب) شكر
- ج) عالج
- د) أثر

7) When making a warm phone call, you should _____ the conversation by thanking the client. 7) عند إجراء مكالمة هاتفية دافئة، يجب عليك _____ المحادثة عن طريق شكر العميل.

- a) Close
- b) End

- أ) غلق
- ب) انتهاء
- ج) مفتوح
- د) أمل

- c) Open
- d) Hope

- 8) An opening statement should not include which of these?
- a) Greeting and introduction
 - b) Statements about benefits
 - c) A goodbye
 - d) Statement about the prospect

- 8) ولا ينبغي أن يتضمن البيان الافتتاحي أي من هذه القوائم؟
- أ) التحية ومقدمة
 - ب) بيانات حول الفوائد
 - ج) وداعا
 - د) بيان حول الاحتمال

- 9) Making cold calls can be _____.
a) Fun
b) Frightening
c) Difficult
d) Time-consuming

- 9) يمكن إجراء المكالمات الباردة _____
أ) المرح
ب) مخيفه
ج) صعب
د) تستغرق وقتا طويلا



- 10) _____ should include a question or a statement that will lead (you hope) to a dialogue.
a) An opening statement
b) A closing statement
c) An interrogation
d) A provocation

- 10) ما هو السؤال الذي سيؤدي إلى حوار مثال على ذلك؟
- أ) بيان افتتاحي
 - ب) بيان ختامي
 - ج) استجواب
 - د) استفزاز

Module Four review : Making Your Pitch

مراجعة الوحدة الرابعة: تنفيذ العرض الخاص بك

- 1) Once you've made it past the opening, it's _____ time to make your _____.
a) Swing
b) Mess
c) Pitch
d) All of the above
(أ) الإيقاع
(ب) الفوضى
(ج) عرض
(د) جميع ما سبق
- 2) You will need a clear, _____ explanation of what your product can do for the client.
a) Concise
b) Persuasive
c) Aggressive
d) Potential
(أ) مقتضب
(ب) مقنعه
(ج) عدواني
(د) الإمكانية
- 3) What is the basic question in all financial dealings?
a) What's in it for me?
(أ) ما هو السؤال الأساسي في جميع التعاملات المالية؟
(ب) ما الذي في الأمر بالنسبة لي؟
(ج) من سيدفع ثمنها؟

- ج) متى يدخل حيز التنفيذ؟
د) متى سينتهي الأمر؟
- b) Who is going to pay for it?
c) When will it go into effect?
d) When will it end?
- 4) الحصول على العميل لمعرفة لماذا ما كنت تقدم لهم هو أفضل من المنافسين هو _____ نقطة.
أ) فقط
ب) آخر
ج) مركزي
د) حاسم
- 4) Getting the customer to see why what you are offering them is better than the competitors is the _____ point.
a) Only
b) Last
c) Central
d) Crucial
- 5) في بعض الأحيان تبدو العلاقة بين ميزة معينة وفوائدها _____.
أ) واضح
ب) الصارخ
ج) بين
د) البغيض
- 5) Sometimes the relationship between a particular feature and its benefit seems _____.
a) Obvious
b) Blatant
c) Bland
d) Obnoxious
- 6) لأن معظم الصفقات لديها فترة "تهديئة" ، فإن احتمالات أنه إذا قمت بالإفراط في بيع منتجك ، فسيكون _____
أ) خائب الأمل
ب) غاضب
ج) غير راضين
د) غير ايجابي
- 6) As most deals have a "cooling off" period, the chances are that if you oversell your product they will be _____.
a) Disappointed
b) Angry
c) Dissatisfied
d) Disadvantaged
- 7) من الجيد وصف الفوائد بعبارات _____
أ) صريح
ب) الاستغلالي
- 7) It's a good idea to describe benefits in _____ terms.

- a) Explicit
- b) Exploitative
- c) Explanatory
- d) Expressive

ج) تفسيري
د) معبره

8) It is important to be aware of what _____ you should take with each customer.

- a) Road
- b) Branch
- c) Tack
- d) Angle

8) من المهم أن تكون على علم بما يجب أن تأخذه مع كل عميل.

- أ) طريق
- ب) فرع
- ج) شكرا
- د) زاوية

9) _____ are the attractive things your product has to offer.

- a) Expressions
- b) Features
- c) Finances
- d) Friendliness

9) _____ هي الأشياء الجذابة التي يقدمها منتجك.

- أ) التعابير
- ب) ملامح
- ج) المالية
- د) الود



10) Potential customers are more interested in _____.

- a) Benefits
- b) Door prizes
- c) Money
- d) Dinner

10) الزبائن المحتملين هم أكثر اهتماما في _____.

- أ) فوائد
- ب) جوائز الباب
- ج) مال
- د) عشاء

Module Five review: Handling Objections

مراجعة الوحدة الخامسة: التعامل مع الاعتراضات

- 1) Customers who are not ready to decide on a purchase often come up with _____.
- a) Rejections
 - b) Complications
 - c) Objections
 - d) Directions

- 1) العملاء الذين ليسوا على استعداد لاتخاذ قرار بشأن شراء غالبا ما تأتي مع _____
- أ) الرفض
 - ب) التعقيدات
 - ج) الاعتراضات
 - د) اتجاهات

- 2) Often, all that customers need is more _____.

- a) Help
- b) Money
- c) Information
- d) Confirmation

- 2) في كثير من الأحيان كل ما يحتاجه العملاء هو أكثر _____

- أ) تعليمات
- ب) مال
- ج) معلومات
- د) تأكيد

3) People will be reluctant to part with _____ that they have worked hard to earn.

- a) Paper
- b) Money
- c) People
- d) Coworkers

3) الناس سوف تكون مترددة في جزء مع _____ أنهم عملوا بجهد لكسب.

- أ) ورق
- ب) مال
- ج) شعب
- د) زملاء العمل

4) Why are some people unwilling to make a purchase?

- a) They are wealthy
- b) They don't have money
- c) They secured financing
- d) They have already decided

4) لماذا الناس غير مستعدين لإجراء عملية شراء؟

- أ) إنهم أثرياء
- ب) ليس لديهم مال
- ج) لقد ضمنوا التمويل
- د) لقد قرروا بالفعل



5) Often, from preliminary conversations, it is possible to _____ what objections will arise.

- a) Overshadow
- b) Foresee
- c) Avoid
- d) Accentuate

5) في كثير من الأحيان من المحادثات الأولية من الممكن أن _____

- أ) تطغي
- ب) تنبأ
- ج) تجنب
- د) ابراز

6) How you handle customer objections can be the major _____ on your success in making a sale.

- a) Topic
- b) Discussion
- c) Influence
- d) Factor

6) كيف تتعامل مع اعتراضات العملاء يمكن أن يكون _____ الرئيسية على نجاحك في جعل بيع.

- أ) موضوع
- ب) مناقشة
- ج) تأثير
- د) عامل

7) Anyone can sell to a customer who is on a mission to make a _____.

- a) Purchase
- b) Opinion
- c) Factor
- d) Fact

7) يمكن لأي شخص أن يبيع لعميل في مهمة لجعل
أ) ابتاع
ب) رأي
ج) عامل
د) حقيقة

8) _____ to someone who is determined only to buy when they are convinced of a good deal.

- a) Giving
- b) Selling
- c) Buying
- d) Trying

8) _____ لشخص مصمم فقط على الشراء عندما يقتنع
بصفقة جيدة.
أ) اعطاء
ب) بيع
ج) شراء
د) محاوله



9) Most objections involve costs and _____.

- a) Doubts
- b) Dwellings
- c) Ratios
- d) Rainbows

9) معظم الاعتراضات تنطوي على التكاليف و
أ) الشكوك
ب) المساكن
ج) نسب
د) قوس قزح

10) Before you can respond to a suggestion, you need to understand the real _____.

- a) Objectives
- b) People
- c) Reasons

10) قبل أن تتمكن من الرد على اقتراح، تحتاج إلى فهم
أ) اهداف
ب) شعب
ج) اسباب
د) التعليقات

d) Comments



Module Six review: Sealing the Deal

مراجعة الوحدة السادسة: انتهاء الصفقة

1) A good salesperson needs to know
when it's time to ____

- a) Go home
- b) close
- c) open
- d) run

- 1) يحتاج البائع الجيد إلى معرفة متى يحين وقت ____
- أ) عد للمنزل
- ب) غلق
- ج) مفتوح
- د) ركض

2) This process of asking a confirmation
question is sometimes called a ____

- 2) تسمى عملية طرح سؤال التأكيد هذه أحيانا ب ____
- أ) إغلاق المحاكمة

ب) نهاية غريبة
ج) بداية حقيقية
د) حدث عجيب

- _____.
- a) Trial close
 - b) Strange ending
 - c) True beginning
 - d) Wondrous event

3) سيعطيك العملاء _____

- a) Signals
- b) Difficulties
- c) Headaches
- d) Money

أ) اشارات
ب) الصعوبات
ج) الصداع
د) مال

4) A closing question should give customers _____.

- a) Prizes
- b) Surprises
- c) Alternatives
- d) Pain

4) يجب أن يعطي السؤال الختامي العملاء _____ العملاء.

أ) جوائز
ب) المفاجئات
ج) البدائل
د) ألم



5) A closing begins with a _____.

- a) Style
- b) Smile
- c) Question
- d) Answer

5) يبدأ الإغلاق ب _____

أ) نمط
ب) ابتسم
ج) سؤال
د) جواب

6) One powerful closing technique is to ask a question that can't be answered with a ___ or _____.

- a) Maybe, yes
- b) True, false

6) تقنية إغلاق قوية واحدة هي طرح سؤال لا يمكن الإجابة عليه ب _____ أو _____ .

أ) ربما، نعم
ب) صحيح، كاذب
ج) نعم، لا
د) لماذا، كيف

- c) Yes, no
- d) Why, how

7) Once you have asked your closing question, be _____.

- a) Natural
- b) Quiet
- c) Funny
- d) Different

7) بمجرد طرح سؤالك الختامي، كن _____

- أ) طبيعي
- ب) هدوء
- ج) مضحك
- د) مختلف

8) A customer should walk away from a closing feeling _____.

- a) Defeated
- b) Victorious
- c) Good
- d) Sad

8) يجب على العميل الابتعاد عن الشعور الختامي _____

- أ) مغلوب
- ب) غالب
- ج) جيد
- د) حزين

9) A salesperson should never be _____.

- a) Misleading
- b) Factual
- c) Prompt
- d) tierd

9) يجب ألا يكون مندوب المبيعات أبدا _____

- أ) مضلل
- ب) الواقعي
- ج) فوري
- د) متعب

10) Besides being unethical, that kind of behavior is bound to _____.

- a) Explode
- b) Implode

10) بالإضافة إلى كونه غير أخلاقي ، فإن هذا النوع من

السلوك مرتبط ب _____

- أ) انفجر
- ب) تنهار
- ج) نتائج عكسيه

- c) Backfire
- d) Backlash

(د) رد فعل عنيف



Module Seven review: Following Up

مراجعة الوحدة السابعة: المتابعة

1) The closing is not the final stage of a _____.

- a) Show
- b) Sale
- c) Circus
- d) Store

- (1) الإغلاق ليس المرحلة النهائية من _____
 أ) عرض
 ب) بيع
 ج) سيرك
 د) دكان

2) The final stage is _____ up.

- a) Following
- b) Suiting
- c) Standing
- d) Giving

- (2) المرحلة النهائية هي _____ إلى أعلى.
 أ) التاليه
 ب) تناسب
 ج) واقف
 د) اعطاء

3) Which is actually a process that may continue indefinitely?

- a) Follow through
- b) Follow around
- c) Follow up
- d) Fall down

- (3) ما هي في الواقع عملية قد تستمر إلى أجل غير مسمى؟
 أ) تابع من خلال
 ب) تابعوا
 ج) متابعة
 د) خر

4) If you sell via mail, then the delivery should be accompanied with a _____ slip.

- a) Complaint
- b) Compliance
- c) Compliment
- d) Continuous

- (4) إذا كنت تباع عن طريق البريد، ثم ينبغي أن يكون مصحوبا التسليم مع زلة _____
 أ) شكوى
 ب) امثال
 ج) مجامله
 د) مستمر

5) _____ are a sign that you are interested in building a long-term relationship.

- a) Dear John letters
- b) Thank You notes

- (5) _____ علامة على أنك مهتم ببناء علاقة طويلة الأمد.
 أ) رسائل عزيزي جون
 ب) ملاحظات الشكر
 ج) خطابات التوصية
 د) قوائم بريدية كبيرة

- c) Letters of recommendation
- d) Large mailing lists

- 6) The effect of a "thank-you note" is to make a customer feel more than what?
- a) Just a number
 - b) Than their neighbor
 - c) Cost effective
 - d) Embarrassed

- 6) تأثير "مذكرة شكر" هو جعل العميل يشعر أكثر من ماذا؟
- أ) مجرد رقم
 - ب) من جارهم
 - ج) فعالة من حيث التكلفة
 - د) مرتبك

- 7) Pitching a note at the right level is _____.
- a) Smart
 - b) Important
 - c) Unimportant
 - d) Worthwhile

- 7) عرض ملاحظة على المستوى الصحيح هو _____
- أ) ذكي
 - ب) مهم
 - ج) مهم
 - د) المجدي



- 8) How many elements are to be taken account of in your response to a customer problem?
- a) One
 - b) Three
 - c) Eight
 - d) Zero

- 8) كم عدد العناصر التي يجب أخذها في الاعتبار في استجابتك لمشكلة العملاء؟
- أ) واحد
 - ب) ثلاثة
 - ج) ثمانية
 - د) صفر

- 9) Future sales and referrals depend on providing what?
- a) Door prizes
 - b) Great customer service
 - c) Flowers
 - d) Phone numbers

- 9) تعتمد المبيعات والإحالات المستقبلية على توفير ماذا؟
- أ) جوائز الباب
 - ب) خدمة عملاء رائعة
 - ج) أزهار
 - د) أرقام الهواتف

- 10) Promote the idea in your organization that everyone is responsible for what?
- a) Customer service
 - b) Customer appreciation
 - c) Customers
 - d) Customer finances

- 10) الترويج لفكرة أن الجميع مسؤولون عن ماذا؟
- أ) خدمة العملاء
 - ب) تقدير العملاء
 - ج) الزبائن
 - د) تمويل العملاء



Module Eight review: Setting Goals

مراجعة الوحدة الثامنة: تحديد الاهداف

- 1.) If you want to accomplish anything important in life, you need to have _____.
a) Funds
b) Goals
c) Wheels
d) Courage
- 1) إذا كنت ترغب في إنجاز أي شيء مهم في الحياة، تحتاج إلى أن يكون _____
أ) اموال
ب) الاهداف
ج) دوليب
د) شجاعة
- 2.) Goals give you something to _____ for.
a) Shoot
b) Care
c) Watch
d) Walk
- 2) الأهداف تعطيك شيئاً ل _____ من أجل.
أ) رمى
ب) رعاية
ج) شاهد
د) مشى
- 3.) Goals are a part of all human _____.
a) Interaction
b) Endeavor
c) Dreams
d) Causes
- 3) الأهداف هي جزء من جميع البشر _____.
أ) تفاعل
ب) جاهد
ج) احلام
د) اسباب
- 4.) We will gain recognition by achieving our _____.
a) Goals
b) License
c) Sleep
d) Time
- 4) سوف نحصل على الاعتراف من خلال تحقيق لدينا _____.
أ) الاهداف
ب) ترخيص
ج) نوم
د) الوقت

5.) Goals provide _____.

- a) Raises
- b) Directions
- c) Room
- d) Service

(5) الأهداف توفر _____

- أ) يثير
- ب) اتجاهات
- ج) غرفة
- د) خدمة

6.) Goals should be _____ but realistic.

- a) Outrageous
- b) Ambitious
- c) Ridiculous
- d) Incredulous

(6) يجب أن تكون الأهداف _____

- أ) الفاحشه
- ب) طموح
- ج) مضحك
- د) مرتاب

7.) Goals can be _____ tools.

- a) Carpentry
- b) Masonry
- c) Motivational
- d) Bridge building



(7) يمكن أن تكون الأهداف أدوات _____

- أ) النجاره
- ب) البناء
- ج) تحفيزي
- د) بناء جسر

8.) Goals _____ everyone's roles and responsibilities.

- a) Alienate
- b) Clarify
- c) Degrade
- d) Improve

(8) الأهداف _____ أدوار ومسؤوليات كل فرد.

- أ) نفر
- ب) أوضح
- ج) تتحلل
- د) حسن

9.) People who work in sales have more _____ schedules.

- a) Detailed
- b) Defined
- c) Flexible

(9) الأشخاص الذين يعملون في المبيعات لديهم جداول _____ أكثر.

- أ) مفصل
- ب) تعريف
- ج) مرن

d) Manageable

(د) التحكم

10.) Reaching a goal gives you a reason

to _____.

- a) Celebrate
- b) Procrastinate
- c) Irritate
- d) Vegetate

10) الوصول إلى هدف يمنحك سبباً لـ _____

- أ) احتفل
- ب) سَوَّفَ
- ج) أغضب
- د) نباتي



Module Nine review: Managing Your Data

مراجعة الوحدة التاسعة: إدارة بياناتك

- 1) Salespeople collect an enormous amount of _____.
a) Miles
b) Information
c) Coffee
d) Snacks

- 1) يجمع مندوبو المبيعات كمية هائلة من _____.
أ) أميال
ب) معلومات
ج) قهوة
د) الوجبات الخفيفة

- 2) _____ your data will help you work more efficiently.
a) Saving
b) Managing
c) Collecting
d) Discarding

- 2) _____ بياناتك ستساعدك على العمل بكفاءة أكبر.
أ) حفظ
ب) إداره
ج) جمع
د) تجاهل

- 3) The more information you can keep on customers, the more effective your _____.
a) Sales force
b) Record keeping
c) Take home pay
d) Blood pressure

- 3) كلما زاد عدد المعلومات التي يمكنك الاحتفاظ بها عن العملاء، كلما كان ذلك أكثر فعالية في _____.
أ) قوة المبيعات
ب) حفظ السجلات
ج) أخذ أجر المنزل
د) ضغط الدم

- 4) Whatever data management system you

- 4) أيًا كان نظام إدارة البيانات الذي تختاره، تحتاج إلى جعله جزءًا من _____ اليومي.

choose, you need to make it a part of your daily_____.

- a) Routine
- b) Home team
- c) Lunch
- d) Trash

- أ) الروتين
- ب) فريق المنزل
- ج) غداء
- د) مُخَلَّات

5) The best data management system is the _____ أفضل نظام لإدارة البيانات هو الذي يعمل ل_____

- a) Free
- b) You
- c) Pennies
- d) Coins

- أ) خال
- ب) أنت
- ج) البنسات
- د) القطع النقدية

6) The system you choose should be quick _____ يجب أن يكون النظام الذي تختاره سريعاً و_____

- a) Efficient
- b) Eco-friendly
- c) Easy-to-use
- d) Economical

- أ) كفاءة
- ب) صديقة للبيئة
- ج) سهل الاستخدام
- د) اقتصاديه

7) The efficiency of a good computer data management system allows a salesperson to find the _____ they need. كفاءة نظام إدارة بيانات الكمبيوتر جيدة يسمح مندوب مبيعات للعثور على _____ التي يحتاجونها.

- a) Help
- b) Information
- c) Cash
- d) Team

- أ) تعليمات
- ب) معلومات
- ج) نقد
- د) فريق

8) Which is a disadvantage of a computerized management system?

- a) It offers search capabilities
- b) It is quick and easy to use
- c) It is expensive
- d) It can be used to generate reportsh

8) ما هو عيب نظام الإدارة المحوسبة؟

- أ) واحد يوفر قدرات البحث
- ب) واحد سريع وسهل الاستخدام
- ج) واحد هو أن مكلفة
- د) واحد يمكن استخدامه لإنشاء التقارير

9) There is some _____ about the worth of expensive computer data management systems.

- a) Fuss
- b) Debate
- c) Doubt
- d) Facts

9) هناك بعض _____ حول قيمة أنظمة إدارة بيانات الكمبيوتر باهظة الثمن.

- أ) ضجه
- ب) مناقشة
- ج) ريب
- د) الحقائق



10) Many salespeople continue to use manual contact management _____.

- a) Systems
- b) Programs
- c) Notebooks
- d) sticky notes

10) يستمر العديد من مندوبي المبيعات في استخدام إدارة جهات الاتصال اليدوية _____

- أ) نظم
- ب) البرامج
- ج) دفاتر الملاحظات
- د) ملاحظات لاصقة

Module Ten review: Using a Prospect Board

مراجعة الوحدة العاشرة: استخدام لوحة توقع

- 1) A prospect board is a powerful tool that _____ can help you track _____.
a) Prospects
b) Horses
c) Finances
d) Bets
- 1) لوحة العملاء المحتملين هي أداة قوية يمكن أن تساعدك على تتبع _____.
أ) افاف
ب) خيول
ج) الماليه
د) الرهانات
- 2) To use the prospect board, create a _____ for each prospect.
a) Trail
b) Card
c) Plan
d) Shelter
- 2) لاستخدام لوحة العملاء المتوقعين، قم بإنشاء _____ لكل احتمال متوقع.
أ) درب
ب) بطاقة
ج) خطة
د) مأوى
- 3) What do the letters FA stand for?
a) Follow around
b) Fact alert
c) First appointments
d) Fast alert
- 3) ما الذي تعنيه الحروف التي تحملها FA؟
أ) تابعوا
ب) تنبيه الحقائق
ج) المواعيد الأولى
د) تنبيه سريع

4) A prospect board is arranged in _____ vertical columns.

- a) Nine
- b) Five
- c) Three
- d) Six

4) يتم ترتيب لوحة العملاء المتوقعين في أعمدة عمودية

- أ) تسعة
- ب) خمسة
- ج) ثلاثة
- د) ستة

5) Just like with any stats board, the prospects board will alert both the sales force and the _____.

- a) Management
- b) Coworkers
- c) Custodians
- d) Vendors

5) تماما كما هو الحال مع أي لوحة احصائيات فإن مجلس التوقعات تنبيه كل من قوة المبيعات و _____

- أ) إدارة
- ب) زملاء العمل
- ج) امناء
- د) البائعين



6) Every card should be _____.

- a) Documented
- b) Counted
- c) Dated
- d) Erased

6) يجب أن تكون كل بطاقة _____

- أ) توثيق
- ب) عد
- ج) مؤرخ
- د) مسح

7) السبب في أن مجلس العملاء المتوقعين يعمل لأنه يعطي العيش _____

7) The reason that the prospect board works is because it gives a live _____.

- a) Demonstration
- b) Situation
- c) Conundrum

- أ) مظهره
- ب) موقف
- ج) اللغز
- د) عرض

d) Show

8) The _____ of each card should be reviewed on a daily basis.

- a) Length
- b) Time
- c) Status
- d) Color

8) يجب مراجعة _____ لكل بطاقة على أساس يومي.

- أ) طول
- ب) الوقت
- ج) حالة
- د) لون

9) If a prospect makes it clear that they are not going to buy your product, _____ their card.

- a) Copy
- b) Remove
- c) Reuse
- d) Repeat

9) إذا كان احتمال يجعل من الواضح أنهم لن شراء المنتج الخاص بك _____ بطاقتهم.

- أ) نسخ
- ب) أبعد
- ج) اعاده
- د) كرر

10) The _____ through the board will be monitored on a daily basis.

- a) Lines
- b) Changes
- c) Traffic
- d) Interruptions

10) سيتم رصد _____ من خلال المجلس على أساس يومي.

- أ) اسطر
- ب) التغييرات
- ج) مرور
- د) انقطاع