

### Module One: Review Questions

### مراجعة الوحدة الأولى:

- 1.) What is not a coach's role?  
a) Mentor  
b) Guide  
c) Develop  
d) None of the above
- 1) أي مما يلي ليس دور المدرب؟  
أ) مینتور  
ب) دليل  
ج) تطوير  
د) لا شيء مما سبق
- 2.) What is the goal of coaching in development?  
a) Productivity  
b) Adaptability  
c) Satisfaction  
d) All of the above
- 2) ما هو هدف التدريب في التطوير؟  
أ) الإنتاجية  
ب) القدرة على التكيف  
ج) الرضا  
د) كل ما ورد اعلاه
- 3.) Who do coaches develop relationships between?  
a) The public  
b) Team members and those outside  
c) Vendors  
d) Customers
- 3) من يقوم المدربون بتطوير العلاقات بينهم؟  
أ) الجمهور  
ب) أعضاء الفريق ومن هم في الخارج  
ج) الباعة  
د) العملاء
- 4.) What is necessary for the coaching in different roles?  
a) Focus  
b) Single specialty  
c) Balance  
d) All of the above
- 4) ما هو ضروري للتدريب في الأدوار المختلفة؟  
أ) التركيز  
ب) تخصص واحد  
ج) التوازن  
د) كل ما ورد اعلاه
- 5.) How should feedback be given?  
a) Quickly  
b) Easily  
c) Diplomatically  
d) Creatively
- 5) كيف ينبغي إعطاء التغذية المرتدة؟  
أ) بسرعة  
ب) بسهولة  
ج) دبلوماسيا  
د) بشكل خلاق

6.) What occurs when coaches go beyond their responsibilities?

- a) Progress
- b) Development
- c) Overextended
- d) Improve goals

(6) ماذا يحدث عندما يتجاوز المدربون مسؤولياتهم؟

- أ) التقدم
- ب) التنمية
- ج) ممتد بشكل مفرط
- د) تحسين الأهداف

7.) What should be done if members refuse to engage and commit?

- a) Develop goals
- b) Cut them
- c) Solve problems
- d) Nothing

(7) ما الذي يجب عمله إذا رفض الأعضاء الانخراط والالتزام؟

- أ) وضع الأهداف
- ب) قصها
- ج) حل المشاكل
- د) لا شيء

8.) What is necessary for building trust?

- a) Sincerity
- b) Honesty
- c) Challenge
- d) A & B



(8) ما هو ضروري لبناء الثقة؟

- أ) الإخلاص
- ب) الصدق
- ج) التحدي
- د) أ و ب

9.) What must a coach clearly understand?

- a) Roles
- b) Responsibilities
- c) A and B
- d) Nothing

(9) ماذا فعلت كيت لخلق الثقة؟

- أ) كن صادقا
- ب) تقديم الملاحظات
- ج) اصبحوا اصدقاء
- د) لا شيء

10.) A coach should not\_\_\_\_\_.

- a) Solve other's problems
- b) Act as a friend
- c) Do anything
- d) A & B

(10) ماذا فشلت كيت في القيام به؟

- أ) الحفاظ على الحدود
- ب) التصرف كصديق
- ج) لا شيء
- د) أ و ب



## Module Two: Review Questions

## مراجعة الوحدة الثانية:

- 1.) What should confidence be combined with?
- Drive
  - Focus
  - Enthusiasm
  - All of the above

(1) ما الذي ينبغي الجمع بين الثقة؟

- القيادة
- التركيز
- الحماس
- كل ما ورد اعلاه

- 2.) Why understand the characteristics of confident people?
- Avoid them
  - No reason
  - Identify them
  - A & C

(2) لماذا نفهم خصائص الأشخاص الواثقين من أنفسهم؟

- تجنبهم
- لا يوجد سبب
- التعرف عليهم
- أ و ج

- 3.) What is the best way to begin a coaching relationship?
- None
  - Tell stories
  - Outline rules
  - Explain company policy

(3) ما هي أفضل طريقة لبدء علاقة التدريب؟

- لا شيء
- سرد القصص
- الخطوط العريضة للقواعد
- شرح سياسة الشركة

- 4.) What will help build connections?
- Rules
  - Find common ground
  - Policies
  - Giving directions

(4) ما الذي سيساعد في بناء العلاقات؟

- القواعد
- إيجاد أرضية مشتركة
- السياسات
- إعطاء التوجيهات

- 5.) What will encourage speakers to continue?
- Encouragers
  - Empathy
  - Notes
  - Open-ended questions

(5) ما الذي سيشجع المتحدثين على الاستمرار؟

- المشجعون
- التعاطف
- ملاحظات
- أسئلة مفتوحة

6.) What can a higher pitched voice indicate?

- a) Enthusiasm
- b) Anger
- c) Frustration
- d) All of the above

(6) ما الذي يمكن أن يشير إليه الصوت الأعلى؟

- أ) الحماس
- ب) الغضب
- ج) الإحباط
- د) كل ما ورد اعلاه

7.) What should goals fit with?

- a) Brand
- b) Objectives
- c) Ideas
- d) Opinions

(7) ما الذي يجب أن تتناسب مع الأهداف؟

- أ) علامة تجارية
- ب) الأهداف
- ج) الأفكار
- د) الآراء

8.) What is the final stage of the GROW model?

- a) Goal
- b) Reality
- c) Options
- d) Will

(8) ما هي المرحلة النهائية من نموذج GROW؟

- أ) هدف
- ب) الواقع
- ج) الخيارات
- د) الإرادة



9.) As your connections evolve, you will develop \_\_\_\_\_ within the team.

- a) Tension
- b) Decreased success
- c) Improved success
- d) Trust and loyalty

(9) مع تطور اتصالاتك ، ستقوم بتطوير \_\_\_\_\_ داخل الفريق.

- أ) توتر
- ب) انخفاض النجاح
- ج) تحسين النجاح
- د) الثقة والولاء

10.) How can you build confidence?

- a) Think positively
- b) Avoid negative thoughts
- c) Focus on achievements
- d) All the above

(10) كيف يمكنك بناء الثقة؟

- أ) فكر بإيجابية
- ب) تجنب الأفكار السلبية
- ج) التركيز على الإنجازات
- د) كل ما سبق



## Module Three: Review Questions

## مراجعة الوحدة الثالثة:

- 1.) What is not the main focus of effective salespeople?
- Money
  - Goals
  - Customers
  - All of the above

(1) ما هو ليس التركيز الرئيسي لمندوبي المبيعات الفعالين؟

- المال
- الأهداف
- العملاء
- كل ما ورد اعلاه

- 2.) What is a characteristic of an effective salesperson?
- Set goals
  - Demonstrate value
  - Coachable
  - All of the above

(2) ما هي سمة مندوب المبيعات الفعال؟

- حدد الأهداف
- إثبات القيمة
- قابل للدور
- كل ما ورد اعلاه

- 3.) What must coaches avoid acting as?
- Counselor
  - Guides
  - Trainers
  - All of the above

(3) ما الذي يجب على المدربين تجنب التصرف به؟

- مستشار
- أدلة
- المدربون
- كل ما ورد اعلاه

- 4.) How do coaches drive learning?
- Direct learning
  - Questions
  - They do not
  - A & B

(4) كيف يقود المدربون التعلم؟

- التعلم المباشر
- الأسئلة
- لا يفعلون ذلك
- أ و ب

- 5.) In the A.G.R.O.W.T.H model, what is the willingness to take personal responsibility?
- Honesty
  - Willingness
  - Ownership
  - Relationship

(5) في نموذج A.G.R.O.W.T.H ، ما هو الاستعداد لتحمل المسؤولية الشخصية؟

- الصدق
- الرغبة
- الملكية
- العلاقة

6.) What is an open employee exhibiting?

- a) Honesty
- b) Willingness
- c) Ownership
- d) Relationship

(6) ما هو الموظف المفتوح العرض؟

- أ) الصدق
- ب) الرغبة
- ج) الملكية
- د) العلاقة

7.) What should coaches try to help employees avoid?

- a) Nothing
- b) Documentation
- c) Gap
- d) Weaknesses

(7) ما الذي يجب على المدربين محاولة مساعدة الموظفين على تجنبه؟

- أ) لا شيء
- ب) التوثيق
- ج) الفجوة
- د) نقاط الضعف

8.) Why show weaknesses?

- a) Loyalty
- b) Find Solution
- c) Punishment
- d) Trust

(8) لماذا تظهر نقاط الضعف؟

- أ) الولاء
- ب) إيجاد الحل
- ج) العقوبة
- د) الثقة



9.) Being an effective coach requires \_\_\_\_\_, and focus on, employees

- a) A desire for
- b) An understanding of
- c) A need
- d) All of the above

(9) يتطلب كونك مدربًا فعالاً \_\_\_\_\_ والتركيز على الموظفين

- أ) الرغبة في
- ب) فهم
- ج) حاجة
- د) كل ما ورد اعلاه

10.) Coaches need to recognize the difference between \_\_\_\_\_ and \_\_\_\_\_

- a) Sales and returns
- b) Customer satisfaction and dissatisfaction
- c) Training and coaching
- d) None of the above

(10) يحتاج المدربون إلى التعرف على الفرق بين \_\_\_\_\_ و \_\_\_\_\_

- أ) المبيعات والمرتجعات
- ب) رضا العملاء وعدم رضاهم
- ج) التدريب والتوجيه
- د) لا شيء مما سبق



## Module Four: Review Questions

## مراجعة الوحدة الرابعة:

1.) What will help determine employee roles?

- a) Behavior assessments
- b) Skills assessments
- c) A & B
- d) Goals

1) ما الذي سيساعد في تحديد أدوار الموظف؟

- أ) تقييمات السلوك
- ب) تقييمات المهارات
- ج) سيارة أجرة
- د) الأهداف

2.) How should plans be created?

- a) For the team
- b) Individualized
- c) A & B
- d) None of the above

2) كيف يجب إنشاء الخطط؟

- أ) للفريق
- ب) فردي
- ج) سيارة أجرة
- د) لا شيء مما سبق

3.) Why individualize rewards?

- a) Budget
- b) You do not
- c) Creativity
- d) Motivation

3) لماذا تخصص المكافآت؟

- أ) الميزانية
- ب) لا تفعل
- ج) الإبداع
- د) الدافع

4.) What must be avoided in rewards?

- a) Cost
- b) Favoritism
- c) Individualization
- d) All of the above

4) ما الذي يجب تجنبه في المكافآت؟

- أ) التكلفة
- ب) المحسوبية
- ج) التفرد
- د) كل ما ورد اعلاه

5.) What is the purpose of celebrating small success?

- a) Build confidence
- b) Create trends
- c) Save money

5) ما هو الغرض من الاحتفال بالنجاح الصغير؟

- أ) بناء الثقة
- ب) إنشاء الاتجاهات
- ج) توفير المال
- د) دعم الأهداف

d) Support goals

6.) Who should know about small successes?

- a) Entire community
- b) Coach
- c) Individual responsible
- d) It does not matter

(6) من يجب أن يعرف النجاحات الصغيرة؟

- أ) المجتمع بأكمله
- ب) مدرب
- ج) الفرد المسؤول
- د) لا يهم

7.) What should you give low performers?

- a) Punishment
- b) Harder tasks
- c) Positioning
- d) Easier tasks

(7) ما الذي يجب أن تقدمه لأصحاب الأداء المنخفض؟

- أ) العقاب
- ب) مهام أصعب
- ج) تحديد المواقع
- د) مهام أسهل

8.) Why provide opportunities?

- a) Teach tasks
- b) Develop relevance
- c) Create confidence
- d) Stop problems

(8) لماذا نوفر الفرص؟

- أ) تعليم المهام
- ب) تطوير الصلة
- ج) خلق الثقة
- د) وقف المشاكل



9.) Coaches have to \_\_\_\_\_ if they want to encourage excellence in their salespeople

- a) Punish
- b) Train
- c) Nothing
- d) Inspire

(9) يجب على المدربين \_\_\_\_\_ إذا كانوا يريدون تشجيع التميز في مندوبي المبيعات

- أ) معاقبة
- ب) تدريب
- ج) لا شيء
- د) إلهام

10.) True inspiration requires long-term \_\_\_\_\_.

- a) Sales
- b) Nothing
- c) Commitment
- d) Plans

(10) الإلهام الحقيقي يتطلب \_\_\_\_\_ طويلة المدى.

- أ) مبيعات
- ب) لا شيء
- ج) الالتزام
- د) الخطط



## Module Five: Review Questions

## مراجعة الوحدة الخامسة:

- 1.) What percentage of people are not engaged in their work?
- 70%
  - 50%
  - 30%
  - 25%

(1) ما هي نسبة الأشخاص الذين لا يشاركون في عملهم؟

- 70%
- 50%
- 30%
- 25%

- 2.) What occurs when people share?
- Seen as weak
  - Nothing
  - Sharing
  - Trustworthy

(2) ماذا يحدث عندما يشارك الناس؟

- ينظر إليه على أنه ضعيف
- لا شيء
- المشاركة
- جدير بالثقة

- 3.) What does self-awareness help develop?
- Authenticity
  - Brand
  - Trust
  - None of the above

(3) ما الذي يساعد على تطوير الوعي الذاتي؟

- الأصالة
- العلامة التجارية
- الثقة
- لا شيء مما سبق

- 4.) Environments that encourage \_\_\_\_\_ will improve collaboration.
- Individuality
  - Conformity
  - Thought
  - Teams

(4) البيئات التي تشجع \_\_\_\_\_ ستحسن التعاون.

- الفردية
- المطابقة
- الفكر
- الفرق

- 5.) What must you avoid in listening?
- Interest
  - Notes
  - Judgement
  - Repetition

(5) ما الذي يجب عليك تجنبه في الاستماع؟

- الفائدة
- ملاحظات
- الحكم
- التكرار

6.) What should be a coach's agenda?

- a) Personal
- b) Develop the team
- c) Increase sales
- d) All of the above

6) ماذا يجب أن تكون أجندة المدرب؟

- أ) شخصية
- ب) تطوير الفريق
- ج) زيادة المبيعات
- د) كل ما ورد اعلاه

7.) What limits the methods of appreciation?

- a) Imagination
- b) Nothing
- c) Knowledge of employees
- d) A & C

7) ما يحد من طرق التقدير؟

- أ) الخيال
- ب) لا شيء
- ج) معرفة الموظفين
- د) أ و ج

8.) What is the basic method of appreciation?

- a) Raise
- b) Nothing
- c) Rewards
- d) Thank you

8) ما هي الطريقة الأساسية للتقدير؟

- أ) رفع
- ب) لا شيء
- ج) المكافآت
- د) شكرا لك



9.) Coaching leadership needs to be \_\_\_\_\_  
to be effective.

- a) Forceful
- b) Instructional
- c) Authentic
- d) Unknown

9) يجب أن تكون قيادة التوجيه \_\_\_\_\_ لكي تكون فعالة.

- أ) قوي
- ب) تعليمي
- ج) حجبية
- د) غير معروف

10.) \_\_\_\_\_ Leader is sometimes associated  
with \_\_\_\_\_.

- a) Unhappiness
- b) Disinterest
- c) Professional distance
- d) Personal knowledge

10) يرتبط القائد أحياناً بـ \_\_\_\_\_.

- أ) التعاسة
- ب) عدم الاهتمام
- ج) المسافة المهنية
- د) المعرفة الشخصية

## Module Six: Review Questions

## مراجعة الوحدة السادسة:

- 1.) What will let people know when their goals are achieved?
- Achievable
  - Specific
  - Reasonable
  - Measurable

(1) ما الذي سيعلم الناس عندما تتحقق أهدافهم؟

- قابلة للتحقيق
- محددة
- معقول
- قابلة للقياس

- 2.) What will determine when goals should be reached?
- Measurable
  - Timely
  - Achievable
  - Reasonable

(2) ما الذي سيحدد متى يجب الوصول إلى الأهداف؟

- قابلة للقياس
- في الوقت المناسب
- قابلة للتحقيق
- معقول

- 3.) Why set easier goals?
- It is not a good idea
  - Less oversight
  - Short turnaround time
  - Build confidence

(3) لماذا وضع أهداف أسهل؟

- ليس كذلك
- رقابة أقل
- فترة زمنية قصيرة
- بناء الثقة

- 4.) What will discourage people?
- Realistic goals
  - No goals
  - Unrealistic goals
  - None of the above

(4) ما الذي سيثبط عزيمة الناس؟

- أهداف واقعية
- لا أهداف
- أهداف غير واقعية
- لا شيء مما سبق

- 5.) What is the role of the coach in brainstorming?
- Monitor
  - Motivate
  - A & B

(5) ما هو دور المدرب في العصف الذهني؟

- رصد
- التحفيز
- سيارة أجرة

- d) None (د) لا شيء
- 6.) How many people should speak at one time during brainstorming? (6) كم عدد الأشخاص الذين يجب أن يتحدثوا في وقت واحد أثناء العصف الذهني؟
- a) It does not matter (أ) لا يهم  
b) Three (ب) ثلاثة  
c) Two (ج) اثنان  
d) One (د) واحد
- 7.) What are the key points of a team meeting? (7) ما هي النقاط الرئيسية لاجتماع الفريق؟
- a) Goals (أ) الأهداف  
b) Takeaways (ب) الوجبات الجاهزة  
c) Best practices (ج) أفضل الممارسات  
d) None of the above (د) لا شيء مما سبق
- 8.) What is the best way to provide takeaways? (8) ما هي أفضل طريقة لتقديم الوجبات السريعة؟
- a) Any (أ) أي  
b) Physical (ب) المادية  
c) Verbal (ج) اللفظي  
d) Visual (د) بصري
- 9.) As a coach, it is important that you guide your team to \_\_\_\_\_. (9) كمدرّب ، من المهم أن ترشد فريقك إلى \_\_\_\_\_.  
a) New ideas (أ) أفكار جديدة  
b) Nothing (ب) لا شيء  
c) Best practices (ج) أفضل الممارسات  
d) Chaos (د) الفوضى
- 10.) Team members need to understand how to be \_\_\_\_\_. (10) أعضاء الفريق بحاجة إلى فهم كيف يكون \_\_\_\_\_.  
a) Profitable (أ) مربحة  
b) Goal oriented (ب) موجهة نحو الهدف  
c) واقعي (ج) واقعي

- c) Realistic
- d) None of the above

(د) لا شيء مما سبق





## Module Seven: Review Questions

## مراجعة الوحدة السابعة:

1.) What motivates success in others?

- a) Low performers
- b) High performers
- c) Motivation
- d) Creativity

(1) ما الذي يحفز النجاح في الآخرين؟

- أ) أصحاب الأداء المنخفض
- ب) أصحاب الأداء العالي
- ج) الدافع
- د) الإبداع

2.) What will improve social pressure?

- a) Influence
- b) Goals
- c) Nothing
- d) Team connection

(2) ما الذي سيحسن الضغط الاجتماعي؟

- أ) التأثير
- ب) الأهداف
- ج) لا شيء
- د) اتصال الفريق

3.) What is Not a dynamic?

- a) Levels
- b) Points
- c) Cooperation
- d) Badges

(3) ما هي ليست ديناميكية؟

- أ) على مستويات
- ب) النقاط
- ج) التعاون
- د) شارات



4.) What is Not a mechanic?

- a) Rewards
- b) Challenges
- c) Competition
- d) Narrative

(4) ما هو ليس ميكانيكي؟

- أ) المكافآت
- ب) التحديات
- ج) المنافسة
- د) السرد

5.) What would small rewards be used for?

- a) Nothing
- b) Level up
- c) Appreciation
- d) Sales

(5) في ماذا ستستخدم المكافآت الصغيرة؟

- أ) لا شيء
- ب) المستوى الأعلى
- ج) التقدير
- د) المبيعات

6.) What should rewards conform to?

- a) Activities
- b) Levels
- c) Team
- d) Games

(6) ما الذي يجب أن تتوافق مع المكافآت؟

- أ) الأنشطة
- ب) المستويات
- ج) الفريق
- د) الألعاب

7.) What happens when team members are compared to each other?

- a) Sales
- b) Competition
- c) Social pressure
- d) Resentment

(7) ماذا يحدث عندما يقارن أعضاء الفريق ببعضهم البعض؟

- أ) مبيعات
- ب) المنافسة
- ج) الضغط الاجتماعي
- د) الاستياء

8.) What does over using competition do?

- a) Create more games
- b) Cost more
- c) Develop rivalries
- d) None of the above

(8) ماذا تفعل على استخدام المنافسة؟

- أ) إنشاء المزيد من الألعاب
- ب) تكلف أكثر
- ج) تطوير الخصومات
- د) لا شيء مما سبق

9.) Healthy competition can be highly \_\_\_\_\_ to team members.

- a) Contagious
- b) Frustrating
- c) Motivating
- d) None of the above

(9) يمكن أن تكون المنافسة الصحية عالية لأعضاء الفريق.

- أ) معدي
- ب) محبط
- ج) التحفيز
- د) لا شيء مما سبق

10.) Social pressure is one of the most effective methods of \_\_\_\_\_ salespeople.

- a) Annoying
- b) Motivating
- c) Maintaining
- d) None of the above

(10) الضغط الاجتماعي هو أحد أكثر الطرق فعالية لمندوبي المبيعات.

- أ) مزعج
- ب) التحفيز
- ج) المحافظة
- د) لا شيء مما سبق



## Module Eight: Review Questions

## مراجعة الوحدة الثامنة:

1.) How are team metrics broken down?

- a) Team
- b) Sales
- c) Businesses
- d) Individuals

(1) كيف يتم تقسيم مقاييس الفريق؟

- أ) الفريق
- ب) المبيعات
- ج) الشركات
- د) الأفراد

2.) How often should metrics be made available?

- a) Yearly
- b) Monthly
- c) Daily
- d) It does not matter

(2) كم مرة يجب أن تكون المقاييس متاحة؟

- أ) سنويا
- ب) شهريا
- ج) يوميا
- د) لا يهم

3.) What will determine how effective a team is?

- a) Results
- b) Measurable results
- c) Data
- d) Target market

(3) ما الذي سيحدد مدى فعالية الفريق؟

- أ) النتائج
- ب) نتائج قابلة للقياس
- ج) التاريخ
- د) السوق المستهدف

4.) How will you determine results?

- a) Surveys
- b) Evaluations
- c) Reports
- d) All of the above

(4) كيف ستحدد النتائج؟

- أ) المسوحات
- ب) التقييمات
- ج) التقارير
- د) كل ما ورد اعلاه

5.) What will benefit analysis?

- a) Performance indicators
- b) Data
- c) Team
- d) Trend

(5) ما فائدة التحليل؟

- أ) مؤشرات الأداء
- ب) التاريخ
- ج) الفريق
- د) الاتجاه

6.) What will performance identify?

- a) High performers
- b) Company sales
- c) Low performers
- d) A & C

(6) ما الذي سيحدده الأداء؟

- أ) أصحاب الأداء العالي
- ب) مبيعات الشركة
- ج) أصحاب الأداء المنخفض
- د) أ و ج

7.) What makes information easier to understand?

- a) Numbers
- b) Audits
- c) Metrics
- d) Visual images

(7) يجعل المعلومات أسهل للفهم؟

- أ) الأرقام
- ب) عمليات التدقيق
- ج) المقاييس
- د) الصور المرئية

8.) Who should have access to metrics?

- a) Coach
- b) Team members
- c) Leaders
- d) All of the above

(8) من الذي يجب أن يكون لديه حق الوصول إلى المقاييس؟



- أ) المدرب
- ب) أعضاء الفريق
- ج) القادة
- د) كل ما ورد اعلاه

9.) Every company has \_\_\_\_\_ to keep track of success.

- a) Calendars
- b) Meetings
- c) Metrics
- d) Unknown

(9) كل شركة لديها \_\_\_\_\_ لتتبع النجاح.

- أ) التقويمات
- ب) الاجتماعات
- ج) المقاييس
- د) غير معروف

10.) What can team members use to guide their actions?

- a) Nothing
- b) Visuals
- c) Data
- d) Rewards

(10) ما الذي يمكن لأعضاء الفريق استخدامه لتوجيه أفعالهم؟

- أ) لا شيء
- ب) المرئيات
- ج) البيانات
- د) المكافآت



## Module Nine: Review Questions

## مراجعة الوحدة التاسعة:

1.) What is true of internal programs and culture?

- a) Do not understand culture
- b) Alter cultures
- c) Understand culture
- d) None of the above

1) ما هو صحيح في البرامج الداخلية والثقافة؟

- أ) لا تفهم الثقافة
- ب) تغيير الثقافات
- ج) فهم الثقافة
- د) لا شيء مما سبق

2.) What is beneficial for the organization?

- a) Builds cost
- b) Develops equity
- c) Alters culture
- d) Knowledge of operation

2) ما هو مفيد للمنظمة؟

- أ) يبني التكلفة
- ب) يطور حقوق الملكية
- ج) يغير الثقافة
- د) معرفة العملية

3.) Which model focuses on accomplishments?

- a) Talent development
- b) Appreciative coaching
- c) GROW
- d) Positive

3) أي نموذج يركز على الإنجازات؟

- أ) تنمية المواهب
- ب) التدريب التقديري
- ج) تنمو
- د) إيجابي

4.) What focuses on talent and skill?

- a) Talent development
- b) Appreciative coaching
- c) GROW
- d) Positive

4) ما الذي يركز على الموهبة والمهارة؟

- أ) تنمية المواهب
- ب) التدريب التقديري
- ج) تنمو
- د) إيجابي

5.) What is the first step in training coaches?

- a) Finding options
- b) Finding a program
- c) Determining who will be responsible
- d) None of the above

5) ما هي الخطوة الأولى لتدريب المدربين؟

- أ) إيجاد الخيارات
- ب) البحث عن برنامج
- ج) تحديد المسؤول
- د) لا شيء مما سبق

6.) What does certification provide?

- a) Requirements
- b) Skill
- c) Nothing
- d) Credibility

(6) ماذا توفر الشهادة؟

- أ) المتطلبات
- ب) المهارة
- ج) لا شيء
- د) المصدقية

7.) What does coaching need to become?

- a) Benefits
- b) Techniques
- c) Culture
- d) Never

(7) ماذا يحتاج التدريب ليصبح؟

- أ) الفوائد
- ب) التقنيات
- ج) الثقافات
- د) أبدا

8.) What is leadership's role?

- a) Support
- b) Preparation
- c) Benefits
- d) Culture

(8) ما هو دور القيادة؟

- أ) الدعم
- ب) التحضير
- ج) الفوائد
- د) الثقافات



9.) Many companies are taking advantage of building \_\_\_\_\_ programs.

- a) Supervisory
- b) Trainer
- c) Coaching
- d) Teambuilding

(9) تستفيد العديد من الشركات من بناء برامج \_\_\_\_\_.

- أ) إشرافي
- ب) المدرب
- ج) التدريب
- د) بناء الفريق

10.) Why might a company not hire a certified coach?

- a) It can be expensive
- b) It could make employees doubt the boss' abilities
- c) It could cause discomfort
- d) None of the above

(10) لماذا قد لا تقوم الشركة بتعيين مدرب معتمد؟

- أ) يمكن أن تكون باهظة الثمن
- ب) يمكن أن يجعل الموظفين يشكون في قدرات رئيسهم
- ج) يمكن أن يسبب عدم الراحة
- د) لا شيء مما سبق





## Module Ten: Review Questions

## مراجعة الوحدة العاشرة:

- 1.) How does poor leadership affect team members?
- It does not
  - Changes them
  - Limits them
  - Strengthens them

1) كيف تؤثر القيادة الضعيفة على عضو الفريق؟

- لا
- يغيرها
- الحد منها
- يقويهم

- 2.) What damages company culture?
- Data
  - Vision
  - Letting go
  - Poor leadership

2) ما يضر ثقافة الشركة؟

- البيانات
- الرؤية
- التخلي عن المسؤولية
- ضعف القيادة

- 3.) What communication will create confusion?
- Inconsistency
  - Incorrect
  - Misinterpreted
  - All of the above



3) ما هو الاتصال الذي سيخلق الارتباك؟

- التضارب
- غير صحيح
- أسيء تفسيره
- الملحق

- 4.) What can unmanaged tone create?
- Animosity
  - Inconsistency
  - Communication
  - Community

4) ما الذي يمكن أن تخلقه النغمة غير المدارة؟

- العداة
- التضارب
- التواصل
- المجتمع

- 5.) What will making assumptions about data result in?
- Long tracking
  - Inaccurate advice
  - Creativity
  - None of the above

5) ما الذي يسببه تخمين البيانات؟

- تتبع طويل
- نصيحة غير دقيقة
- الإبداع
- لا شيء مما سبق

6.) What sales activities should be tracked?

- a) Only completed transactions
- b) Repeated transactions
- c) Key behaviors
- d) Sales

(6) ما هي أنشطة المبيعات التي يجب تتبعها؟

- أ) المعاملات المكتملة فقط
- ب) العمليات المتكررة
- ج) السلوكيات الرئيسية
- د) المبيعات

7.) If you fail to let go, what is a possible outcome?

- a) Hinder growth
- b) Create stability
- c) Improve sales
- d) A & C

(7) إذا فشلت في التخلي ، ما هي النتيجة المحتملة؟

- أ) تعيق النمو
- ب) خلق الاستقرار
- ج) تحسين المبيعات
- د) أ و ج

8.) What is a coach who does not let go?

- a) Coach
- b) Peer
- c) Friend
- d) Manager

(8) ما هو المدرب الذي لا يتركه؟

- أ) مدرب
- ب) الأقران
- ج) صديق
- د) المدير



9.) How can you succeed at coaching?

- a) Be aware of common mistakes
- b) Attempt to avoid common mistakes
- c) Micromanage
- d) A and B

(9) كيف يمكنك أن تنجح في التدريب؟

- أ) انتبه للأخطاء الشائعة
- ب) محاولة تجنب الأخطاء الشائعة
- ج) الإدارة الدقيقة
- د) أ و ب

10.) What makes a poor leader?

- a) Lack of vision
- b) Inflexible
- c) Unfocused
- d) All of the above

(10) ما الذي يجعل القائد فقيرًا؟

- أ) قلة الرؤية
- ب) غير مرن
- ج) غير مركزة
- د) كل ما ورد اعلاه