

Motivating Your Sales Team

تحفيز فريق المبيعات الخاص بك

Module One: Review Questions

مراجعة الوحدة الأولى

1) Which of the following is true of check-ins with your sales team?

1) أي مما يلي ينطبق على عمليات تسجيل الوصول مع فريق المبيعات الخاص بك؟

- a) They are not needed unless something major changes
- b) They are a chance to punish poor sales
- c) They should not be done
- d) They should be frequent and focused on motivation

- (أ) ليست هناك حاجة إليها ما لم يتغير شيء كبير
- (ب) إنها فرصة لمعاقبة المبيعات الضعيفة
- (ج) لا ينبغي أن يتم
- (د) يجب أن تكون متكررة ومركزة على الدافع

2) How often should you conduct sales team check-ins?

2) كم مرة يجب عليك إجراء عمليات تسجيل الوصول لفريق المبيعات؟

- a) Yearly
- b) As often as the team agrees is appropriate
- c) Daily
- d) Quarterly

- (أ) سنوي
- (ب) بقدر ما يتفق الفريق هو المناسب
- (ج) اليومي
- (د) ربعي



3) How can training motivate a sales team?

3) كيف يمكن للتدريب أن يحفز فريق المبيعات؟

- a) It equips them with new skills
- b) It shows that the organization invests in them
- c) It can reinvigorate interest in the job
- d) All of the above

- (أ) كل هذه
- (ب) يزودهم بمهارات جديدة
- (ج) يظهر أن المنظمة تستثمر فيها
- (د) يمكنها تنشيط الاهتمام بالوظيفة

4) What type of training should you offer your sales team?

4) ما نوع التدريب الذي يجب أن تقدمه لفريق المبيعات الخاص بك؟

- a) New sales techniques

- (أ) تقنيات البيع الجديدة
- (ب) تكنولوجيا جديدة

- ج) كل هذه
د) مهارات جديدة في التعامل مع الآخرين
- 5) What should you emulate in order to motivate your team?
a) Strict management
b) Best practices of industry leaders
c) Hands off management
d) Competition
- 6) Which of the following is a best practice for motivating sales teams?
a) Tailoring rewards to individuals
b) Recognizing successes
c) Offering opportunities for growth
d) All of the above
- 7) Which is NOT true of motivation?
a) People are all motivated by the same rewards
b) People are motivated by different things
c) Rewards may need to be tailored to the individual
d) None of the above
- 5) ما الذي يجب عليك تقليده لتحفيز فريقك؟
أ) إدارة صارمة
ب) أفضل ممارسات قادة الصناعة
ج) ارفعوا أيديكم عن الإدارة
د) مسابقة
- 6) أي مما يلي يعتبر من أفضل الممارسات لتحفيز فرق المبيعات؟
أ) مكافآت الخياطة للأفراد
ب) الاعتراف بالنجاحات
ج) تقديم فرص للنمو
د) كل ما ورد أعلاه
- 7) ما الذي لا ينطبق على الدافع؟
أ) كل الناس مدفوعون بنفس المكافآت
ب) الناس مدفوعون بأشياء مختلفة
ج) قد تحتاج المكافآت إلى أن تكون مخصصة للفرد
د) أيًا من هذه

- 8) Which of the following is true of tailoring motivation to the individual?
- a) It is a best practice for motivating sales team members
 - b) It allows you to tap into each person's motivation
 - c) It recognizes that people are motivated by different things.
 - d) All of the above

- 8) أي مما يلي ينطبق على تخصيص الدافع للفرد؟
- أ) إنها أفضل ممارسة لتحفيز أعضاء فريق المبيعات
 - ب) يسمح لك بالاستفادة من دوافع كل شخص
 - ج) إنها تدرك أن الناس مدفوعون بأشياء مختلفة
 - د) كل هذه

- 9) An environment that does not motivate its employees will only succeed in promoting:
- a) Stagnation
 - b) Procrastination
 - c) Poor morale
 - d) All of the above

- 9) البيئة التي لا تحفز موظفيها ستنجح فقط في تعزيز:
- أ) الركود
 - ب) التسويف
 - ج) ضعف الروح المعنوية
 - د) كل ما ورد أعلاه

- 10) Emulating the best practices of industry leaders will ____ your sales team.
- a) Discourage
 - b) Upset
 - c) Motivate
 - d) None of the above

- 10) محاكاة أفضل ممارسات قادة الصناعة _____ فريق المبيعات الخاص بك.
- أ) تثبيط
 - ب) الانزعاج
 - ج) التحفيز
 - د) لا شيء مما سبق

Module Two: Review Questions

مراجعة الوحدة الثانية

- 1) Which of the following is true of group meetings with your sales team?
- a) They should be held regularly
 - b) They are a chance to ask the team what they need from you
 - c) They are a chance to seek feedback
 - d) All of the above

- 1) أي مما يلي ينطبق على اجتماعات المجموعة مع فريق المبيعات الخاص بك؟
- (أ) كل هذه
 - (ب) يجب أن تعقد بانتظام
 - (ج) إنها فرصة لسؤال الفريق عما يحتاجون إليه منك
 - (د) هم فرصة للحصول على ردود الفعل

- 2) Group meetings should be characterized by which of the following?
- a) Management giving orders
 - b) Placing blame for setbacks
 - c) Two-way communication
 - d) None of the above

- 2) يجب أن تتميز اجتماعات المجموعة بأي مما يلي؟
- (أ) أوامر إعطاء الإدارة
 - (ب) إلقاء اللوم على النكسات
 - (ج) اتصال ثنائي الاتجاه
 - (د) أيًا من هذه

- 3) Why are one-on-one meetings with sales team members a good idea?
- a) They offer a chance to coach team members individually
 - b) Some team members may be reluctant

- 3) لماذا تعتبر الاجتماعات الفردية مع أعضاء فريق المبيعات فكرة جيدة؟
- (أ) أنها توفر فرصة لتدريب أعضاء الفريق بشكل فردي
 - (ب) كل هذه
 - (ج) قد يحجم بعض أعضاء الفريق عن التحدث في إطار المجموعة

د) إنها تسمح لك باكتشاف ما يحفز كل فرد

to speak up in a group setting

- c) They allow you to discover what motivates each individual
- d) All of the above

4) Which of the following is true of conducting one on one meetings with your team members?

4) ي مما يلي ينطبق على عقد اجتماعات فردية مع أعضاء فريقك؟

- أ) يجب أن يتم ذلك فقط عندما تكون هناك مشكلة
- ب) يمكن أن تكون بديلاً عن اجتماعات المجموعة
- ج) أيا من هذه
- د) يجب إجراؤها بانتظام جنباً إلى جنب مع اجتماعات المجموعة

- a) It should be done only when there is a problem
- b) They can be a substitute for group meetings
- c) They should be conducted regularly along with group meetings
- d) None of the above

5) What should meetings focus on?

5) على ماذا يجب أن تركز الاجتماعات؟

- a) Development areas only
- b) Strengths and development areas
- c) Strengths only
- d) None of the above

- أ) مناطق التطوير فقط
- ب) نقاط القوة ومجالات التنمية
- ج) نقاط القوة فقط
- د) أيا من هذه

6) What should you never do in a group meeting?

6) ما الذي يجب ألا تفعله أبداً في اجتماع المجموعة؟
أ) أشر إلى المجالات التي يمكن للمجموعة أن تتحسن فيها
ب) أشر إلى نقاط قوة عضو معين في الفريق

- a) Point out areas in which the group can improve
- b) Point out a specific team member's strength
- c) Give critical feedback
- d) Point out a specific team member's development area

(ج) قدم ملاحظات نقدية
(د) أشر إلى مجالات التطوير الخاصة بعضو الفريق

7) Which of the following is true when establishing an environment of feedback?

- a) It may be necessary to offer training how to give and receive feedback
- b) You should give regular feedback to your team
- c) You should ask for feedback from your team regularly
- d) All of the above

(7) أي مما يلي يُعد صحيحًا عند إنشاء بيئة للتغذية الراجعة؟
(أ) كل هذه

(ب) قد يكون من الضروري تقديم تدريب على كيفية إعطاء الملاحظات وتلقيها

(ج) يجب عليك تقديم ملاحظات منتظمة لفريقك

(د) يجب أن تطلب ملاحظات من فريقك بانتظام

8) When should team-members be encouraged to give you feedback?

- a) In their one-on-one meetings
- b) In group meetings
- c) In between regular meetings
- d) All of the above

(8) متى يجب تشجيع أعضاء الفريق على إبداء الملاحظات؟

(أ) في اجتماعاتهم الفردية

(ب) في اجتماعات المجموعة

(ج) كل هذه

(د) بين الاجتماعات المنتظمة

- 9) What is true of companies that promote open communication?
- a) They increase the number of people on the sales team
 - b) They motivate their teams
 - c) They create new positions
 - d) Nothing

- 9) ما هو صحيح بالنسبة للشركات التي تروج للتواصل المفتوح؟
- أ) زيادة عدد الأشخاص في فريق المبيعات
 - ب) يحفزون فرقهم
 - ج) يخلقون مناصب جديدة
 - د) لا شيء

- 10) Which is a method of workplace communication?
- a) Phone calls
 - b) E mails
 - c) Face-to-face meetings
 - d) All of the above



- 10) ما هي طريقة الاتصال في مكان العمل؟
- أ) المكالمات الهاتفية
 - ب) رسائل البريد الإلكتروني
 - ج) الاجتماعات وجها لوجه
 - د) كل ما ورد أعلاه

Module Three: Review Questions

- 1) Which of the following is true of training and development?
- a) They should be continuous
 - b) They can be powerful motivators
 - c) They should be done across the career
 - d) All of the above

- 2) You should do which of the following in terms of training your sales team?
- a) Offer a variety of training experiences
 - b) Subsidize courses when possible
 - c) Ask team members what they'd like to learn
 - d) All of the above

مراجعة الوحدة الثالثة

- 1) أي مما يلي ينطبق على التدريب والتطوير؟
- أ) كل هذه
 - ب) يجب أن تكون مستمرة
 - ج) يمكن أن تكون محفزات قوية
 - د) يجب أن يتم ذلك عبر المهنة

- 2) أي مما يلي يجب عليك القيام به فيما يتعلق بتدريب فريق المبيعات الخاص بك؟
- أ) قدم مجموعة متنوعة من الخبرات التدريبية
 - ب) دعم الدورات عندما يكون ذلك ممكناً
 - ج) اسأل أعضاء الفريق عما يرغبون في تعلمه
 - د) كل هذه

3) Which of the following is a benefit of peer training?

- a) It leverages the expertise in your organization
- b) It facilitates one on one training
- c) A and B
- d) Neither A nor B

3) أي مما يلي يعتبر من فوائد تدريب الأقران؟

- أ) إنها تعزز الخبرة في مؤسستك
- ب) كل هذه
- ج) يسهل التدريب الفردي
- د) يسمح لأعضاء الفريق بصقل مهارات التيسير لديهم

4) Which of the following is an example of peer training?

- a) Having a senior sales person work directly with a small group of junior team members on presentation skills
- b) Having junior team members pair with senior team members for client visits
- c) A and B
- d) None of the above

4) أي مما يلي يعتبر مثالاً على تدريب الأقران؟

- أ) وجود مسؤول مبيعات كبير يعمل بشكل مباشر مع مجموعة صغيرة من أعضاء الفريق المبتدئين على مهارات العرض التقديمي
- ب) وجود أعضاء فريق مبتدئين مع كبار أعضاء الفريق لزيارات العملاء
- ج) كل هذه
- د) وجود عضو بالفريق ماهر في الاتصالات الباردة يقدم ورشة عمل

5) Which of the following is true of mentoring?

- a) It should be part of the onboarding process
- b) It should continue across the career

5) أي مما يلي ينطبق على التوجيه؟

- أ) كل هذه
- ب) يجب أن يكون جزءاً من عملية الإعداد
- ج) يجب أن تستمر عبر المهنة
- د) إنه يفيد كلاً من المرشد والمتعلم

- c) It benefits both mentor and mentee
- d) All of the above

6) Which of the following is a benefit of mentoring?

- a) It allows mentors to grow their leadership skills
- b) It provides models for junior team members
- c) It provides support for junior team members
- d) All of the above

(6) أي مما يلي مفيد للتوجيه؟

- (أ) يسمح للموجهين بتنمية مهاراتهم القيادية
- (ب) كل هذه
- (ج) يوفر نماذج لأعضاء الفريق المبتدئين
- (د) يوفر الدعم لأعضاء الفريق المبتدئين



7) The focus of training should be which of the following?

- a) Punitive
- b) Financial
- c) None of these
- d) Positive

(7) يجب أن يكون تركيز التدريب على أي مما يلي؟

- (أ) عقابي
- (ب) الأمور المالية
- (ج) أيًا من هذه
- (د) إيجابي

8) How can you keep the focus of training positive?

- a) Emphasize how the new skills will enhance strengths
- b) Emphasize how learning something

(8) كيف يمكنك الحفاظ على تركيز التدريب إيجابياً؟

- (أ) أكد كيف ستعزز المهارات الجديدة نقاط القوة
- (ب) أكد على أن تعلم شيء جديد سيساعد أعضاء الفريق في الوصول إلى الأهداف
- (ج) أكد كيف يساعد التدريب الأشخاص ليكونوا في أفضل حالاتهم

new will help team members reach goals

- c) Emphasize how training helps people be their best
- d) All of the above

(د) كل هذه

9) What is one of the best investments you can make in your team?

- a) Discipline
- b) Regime
- c) Training
- d) None of the above

9) ما هو أحد أفضل الاستثمارات التي يمكنك القيام بها في فريقك؟

- (أ) الانضباط
- (ب) النظام
- (ج) التدريب
- (د) لا شيء مما سبق



10) Happier employees that invest in the organization for the long-term, lead to healthier_____.

- a) Continuous training
- b) Peer training
- c) A positive focus
- d) Bottom lines

10) الموظفون الأكثر سعادة الذين يستثمرون في المنظمة على المدى الطويل ، يؤدي إلى صحة _____.

- (أ) التدريب المستمر
- (ب) تدريب الأقران
- (ج) تركيز إيجابي
- (د) خطوط القاع



Module Four: Review Questions

- 1) Which is true of industry leaders?
- a) They are an excellent source for best practices
 - b) You should not copy their practices
 - c) They are not a good source for best practices
 - d) None of these

مراجعة الوحدة الرابعة

- (1) ما هو صحيح بالنسبة لقادة الصناعة؟
- (أ) هم مصدر ممتاز لأفضل الممارسات
 - (ب) لا يجب نسخ ممارساتهم
 - (ج) فهي ليست مصدرًا جيدًا لأفضل الممارسات
 - (د) أيا من هذه

- 2) Which organizations should you look to for (2) ما هي المنظمات التي يجب أن تبحث عنها للحصول على أفضل

best practices for motivating sales teams?

- a) Those with healthy sales numbers
- b) Those with energetic sales teams
- c) Those with the best bottom line
- d) All of the above

الممارسات لتحفيز فرق المبيعات؟

- (أ) أولئك الذين لديهم أرقام مبيعات جيدة
- (ب) كل هذه
- (ج) أولئك الذين لديهم فرق مبيعات نشطة
- (د) أولئك الذين لديهم أفضل المحصلة النهائية

3) Which is true of soliciting team member suggestions about motivation?

- a) It is often your best source of information
- b) You should do so often
- c) A and B
- d) Neither A nor B

(3) أيهما صحيح في طلب اقتراحات أعضاء الفريق حول الدافع؟

- (أ) غالبًا ما يكون أفضل مصدر للمعلومات لديك
- (ب) كل هذه
- (ج) يجب أن تفعل ذلك في كثير من الأحيان
- (د) يجب أن تفعل ذلك باستمرار

4) Why should you seek team member suggestions about motivation?

- a) People are motivated by different things
- b) People know best what motivates them
- c) They may have had positive motivation experiences at past jobs
- d) All of the above

(4) لماذا يجب أن تسعى للحصول على اقتراحات أعضاء الفريق حول الدافع؟

- (أ) الناس مدفوعون بأشياء مختلفة
- (ب) يعرف الناس أفضل ما يحفزهم
- (ج) ربما كانت لديهم تجارب تحفيزية إيجابية في الوظائف السابقة
- (د) كل هذه

5) Which is true of field trips and motivation?

- a) They can be a valuable source of motivation
- b) They are a waste of time
- c) They are likely to produce dissatisfaction

(5) ما ينطبق على الرحلات الميدانية والدوافع؟

- (أ) يمكن أن تكون مصدرا قيما للتحفيز
- (ب) فهي مضيعة للوقت
- (ج) من المحتمل أن ينتجوا عدم الرضا
- (د) أيًا من هذه

d) None of the above

6) Which of the following is an appropriate field trip site?

- a) An industry leader's headquarters
- b) A trade show
- c) A sales conference
- d) All of the above

(6) أي مما يلي هو موقع رحلة ميدانية مناسب؟

- (أ) مقر قيادي في الصناعة
- (ب) معرض تجاري
- (ج) كل هذه
- (د) مؤتمر مبيعات

7) Why should you leverage outside expertise?

- a) It allows people to see your team with a fresh eye and offer fresh ideas
- b) It may provide ideas you may not have thought of
- c) It gives you a wider set of data to draw from in creating and emulating best practices
- d) All of the above

(7) لماذا يجب أن تستفيد من الخبرة الخارجية؟

- (أ) كل هذه
- (ب) يسمح للأشخاص برؤية فريقك بعين جديدة وتقديم أفكار جديدة
- (ج) قد توفر أفكارًا ربما لم تفكر بها
- (د) يمنحك مجموعة أكبر من البيانات للاستفادة منها في إنشاء أفضل الممارسات ومحاكاتها

8) Which of the following is an acceptable source of outside expertise?

- a) Outside consultants

(8) أي مما يلي يُعد مصدرًا مقبولاً للخبرة الخارجية؟

- (أ) الاستشاريين الخارجيين
- (ب) خبراء المبيعات في المنظمات الأخرى
- (ج) كل هذه

(د) خبراء إدارة الأفراد في الصناعات الأخرى

- b) Sales experts in other organizations
- c) A and B
- d) Neither A nor B

9) هدفك في البحث عن خبرة خارجية هو _____ .

9) Your goal in seeking outside expertise, is to_____.

- (أ) ابحث عن موظفين أفضل
- (ب) اجمع المعلومات لإعادتها إلى مؤسستك
- (ج) أ و ب
- (د) لا شيء مما سبق

- a) Seek out better employees
- b) Gather information to bring back to your organization
- c) A and B
- d) None of the above

10) إذا كنت تريد أن تكون الأفضل ، _____ .

10) If you want to be the best, _____.

- (أ) تعيين موظفين أفضل
- (ب) ابحث عن الشركات الأخرى الأفضل في مجالها
- (ج) تعيين مستشار خارجي مدفوع الأجر
- (د) أ و ب

- a) Hire better employees
- b) Look to other companies who are the best in their field
- c) Hire an outside paid consultant
- d) A and B

Module Five: Review Questions

مراجعة الوحدة الخامسة

1) To do their jobs more effectively, team members need which of these?

1) إلى هل وظائفهم أكثر فعالية ، أعضاء الفريق بحاجة إلى أي من هذه؟

- a) The right tools
- b) Stricter management
- c) Less collaboration
- d) None of the above

- (أ) الأدوات الصحيحة
- (ب) إدارة أكثر صرامة
- (ج) تعاون أقل
- (د) أيًا من هذه

2) What can help you provide the right tools?

2) ما الذي يمكن أن يساعدك في توفير الأدوات الصحيحة؟

- a) Consulting management
- b) Asking team members what they need
- c) Talking to an efficiency expert
- d) None of the above

- (أ) إدارة الاستشارات
- (ب) سؤال أعضاء الفريق عما يحتاجون إليه
- (ج) أيًا من هذه
- (د) التحدث إلى خبير الكفاءة

3) Which is true when asking team members what tools they need?

3) أيهما صحيح عند سؤال أعضاء الفريق عن الأدوات التي يحتاجونها؟

- a) Ask the entire team
- b) Ask individuals
- c) A and B
- d) None of the above

- (أ) اسأل الفريق بأكمله
- (ب) اسأل الأفراد
- (ج) كل هذه
- (د) اسأل كثيرًا حيث يمكن أن تتغير الاحتياجات

4) Which of the following is true of providing the right tools?

4) أي مما يلي ينطبق على توفير الأدوات الصحيحة؟

- a) What works for one person may not work for another
- b) Needs may change over time
- c) It is important to ask the team what they need

- (أ) ما يصلح لشخص ما قد لا يصلح لشخص آخر
- (ب) قد تتغير الاحتياجات بمرور الوقت
- (ج) من المهم أن تسأل الفريق عما يحتاجون إليه
- (د) كل ما سبق

d) All the above

5) Which is NOT true of high-quality tools?

- a) They are the tools which best accomplish the task or job
- b) They are always the most expensive
- c) They cost less in the long run
- d) None of the above

- 5) ما الذي لا ينطبق على الأدوات عالية الجودة؟
- أ) إنها الأدوات الأفضل لإنجاز المهمة أو الوظيفة
 - ب) هم دائما الأعلى
 - ج) تكلفتها أقل على المدى الطويل
 - د) أيا من هذه

6) Which is true of low-quality tools?

- a) They may cost more in terms of needing to be replaced
- b) They are likely to cause frustration to the users
- c) They indicate that cost savings is more important than team member satisfaction
- d) All of the above

- 6) أيهما صحيح بالنسبة للأدوات منخفضة الجودة؟
- أ) قد تكلف أكثر من حيث الحاجة إلى استبدالها
 - ب) من المحتمل أن تسبب الإحباط للمستخدمين
 - ج) تشير إلى أن توفير التكاليف أكثر أهمية من رضا أعضاء الفريق
 - د) كل هذه

7) Why should you allow for training with new tools?

- a) All new tools have a learning curve
- b) Some new tools require extensive training
- c) There are usually glitches or bumps when integrating new technology
- d) All of the above

- 7) لماذا يجب أن تسمح بالتدريب باستخدام أدوات جديدة؟
- أ) كل هذه
 - ب) جميع الأدوات الجديدة لها منحنى تعليمي
 - ج) تتطلب بعض الأدوات الجديدة تدريباً مكثفًا
 - د) عادة ما تكون هناك مواطن الخلل أو المطبات عند دمج التكنولوجيا الجديدة

8) You should allow for training on which of these?

- a) New technology
- b) New equipment
- c) New practices
- d) All of the above

8) يجب أن تسمح بالتدريب على أي من هؤلاء؟

- (أ) تكنولوجيا جديدة
- (ب) معدات جديدة
- (ج) كل هذه
- (د) ممارسات جديدة

9) Your more talented and motivated employees will not be fussy about their workplace tools.

- a) True
- b) False

9) لن يشعر الموظفون الموهوبون والمتحمسون لديك بالضيق بشأن أدوات مكان العمل الخاصة بهم.

- (أ) صحيح
- (ب) خطأ

10) Supplying your team with the right tools will result in a more cohesive, satisfied team.

- a) True
- b) False

10) سيؤدي تزويد فريقك بالأدوات المناسبة إلى فريق أكثر تماسكًا ورضا.

- (أ) صحيح
- (ب) خطأ

Module Six: Review Questions

1) Which is true of motivation?

- a) All people are motivated by the same basic things
- b) People are motivated by different things
- c) Good work should be its own motivation
- d) None of the above



مراجعة الوحدة السادسة

1) أيهما ينطبق على الدافع؟

- أ) كل الناس مدفوعون بنفس الأشياء الأساسية
- ب) الناس مدفوعون بأشياء مختلفة
- ج) يجب أن يكون العمل الجيد هو الدافع الخاص به
- د) لا شيء مما بالأعلى

2) Which is true of offering different rewards to different people?

- a) It is inherently unfair
- b) It should never be done
- c) It is appropriate as long as equity is ensured
- d) All of the above

2) أيهما صحيح في تقديم مكافآت مختلفة لأناس مختلفين؟

- أ) إنه غير عادل بطبيعته
- ب) لا ينبغي أن يتم ذلك
- ج) من المناسب طالما أن حقوق الملكية مضمونة
- د) كل هذه

3) How should you discover what motivates individuals?

- أ) كيف يجب أن تكتشف ما الذي يحفز الأفراد؟
- ب) اسأل كل عضو في الفريق على حدة
- ج) اسأل كل زملاء كل عضو في الفريق
- د) اسأل كل عضو في الفريق

- a) Ask each team member individually
- b) Ask each team member in a group meeting
- c) Ask each team member's colleagues
- d) None of the above

(د) أيًا من هذه

4) Which is true when inquiring about individual motivations?

- a) Make clear what the organization can provide
- b) Make clear what the organization cannot provide
- c) Ask each employee for 1-3 things that motivate them
- d) All of the above

(4) أيهما صحيح عند الاستفسار عن الدوافع الفردية؟

- (أ) وضح ما يمكن أن تقدمه المنظمة
- (ب) وضح ما لا تستطيع المنظمة تقديمه
- (ج) اسأل كل موظف عن 1-3 أشياء تحفزه
- (د) كل هذه

5) Which is true of discovering what motivates a team as a whole?

- a) It is not important.
- b) It should not be done
- c) It is as important as discovering what motivates individual members.
- d) None of the above

(5) أيهما صحيح في اكتشاف ما يحفز الفريق ككل؟

- (أ) ليس مهما
- (ب) لا ينبغي أن يتم ذلك
- (ج) إنه لا يقل أهمية عن اكتشاف ما يحفز الأفراد
- (د) أيًا من هذه

6) When discovering what motivates a team, you should do what?

- a) Ask the group for input
- b) Reinforce team goals
- c) Evaluate plans for working towards goals
- d) All of the above

6) عندما تكتشف ما الذي يحفز الفريق ، يجب أن تفعل ماذا؟

- أ) اطلب من المجموعة المدخلات
- ب) كل هذه
- ج) عزز أهداف الفريق
- د) تقييم خطط العمل نحو الأهداف

7) You should do which of the following with rewards?

- a) Tailor them to employees
- b) Make them universal
- c) Phase them out
- d) None of the above

7) يجب أن تفعل أيًا مما يلي بالمكافآت؟

- أ) صممها للموظفين
- ب) اجعلها عالمية
- ج) التخلص منها
- د) أيًا من هذه

8) Which of the following is true of rewards?

- a) People do not value rewards they are not motivated by
- b) Tailoring rewards shows investment in individuals
- c) People are motivated by very different things

8) أي مما يلي ينطبق على المكافآت؟

- أ) لا يقدر الناس المكافآت التي لا يحفزون عليها
- ب) كل هذه
- ج) تُظهر مكافآت الخياطة الاستثمار في الأفراد
- د) الناس مدفوعون بأشياء مختلفة جدا

d) All of the above

9) What would be considered a reward?

- a) Bonuses
- b) Lunch
- c) Extra paid time off
- d) All of the above

9) ما الذي يمكن اعتباره مكافأة؟

- (أ) المكافآت
- (ب) الغداء
- (ج) إجازة مدفوعة الأجر
- (د) كل ما ورد أعلاه

10) Why might motivation change?

- a) Team members change
- b) The team culture changes
- c) A and B
- d) None of the above

10) لماذا قد يتغير الدافع؟

- (أ) أعضاء الفريق يتغيرون
- (ب) تتغير ثقافة الفريق
- (ج) أ و ب
- (د) لا شيء مما سبق



Module Seven: Review Questions

مراجعة الوحدة السابعة

1) Motivation is _____.

- a) Universal
- b) Pointless
- c) Impersonal
- d) Personal

1) الدافع هو _____.

- (أ) عالمي
- (ب) بلا هدف
- (ج) مبني للمجهول
- (د) شخصي

2) How can you discover what motivates individuals?

- a) Read research on the psychology of motivation

2) كيف يمكنك اكتشاف ما يحفز الأفراد؟

- (أ) اقرأ بحثاً عن سيكولوجية التحفيز
- (ب) يطلب
- (ج) اعتمد على ما نجح في الماضي
- (د) أيا من هذه

- b) Ask
- c) Rely on what has worked in the past
- d) None of the above

3) How many motivators should you ask an employee to identify?

- a) 5-10
- b) 3-5
- c) 1-3
- d) As many as he or she wishes

(3) كم عدد المحفزات التي يجب أن تطلب من الموظف تحديدها؟

- (أ) 10-5
- (ب) 5-3
- (ج) 3-1
- (د) بقدر ما يشاء

4) What should you never do when a person identifies motivators?

- a) Judge
- b) Help them clarify
- c) Ask questions
- d) None of the above

(4) ما الذي يجب ألا تفعله أبدًا عندما يحدد الشخص المحفزات؟

- (أ) قاضي
- (ب) ساعده في التوضيح
- (ج) اسأل اسئلة
- (د) أيا من هذه

5) Motivators should be tied to which of these?

- a) An employee's personal goals
- b) Team goals
- c) Organizational demands
- d) All of the above

(5) يجب ربط المحفزات بأي من هؤلاء؟

- (أ) الأهداف الشخصية للموظف
- (ب) أهداف الفريق
- (ج) المطالب التنظيمية
- (د) كل هذه

6) Which should never be true when

(6) ما الذي يجب ألا يكون صحيحًا أبدًا عند الاتفاق على الأهداف والدوافع؟

agreeing upon goals and motivators?

- a) You should set benchmarks
- b) You should agree on punishments for failing to meet goals
- c) You should set goals based on individual goals
- d) None of the above

- (أ) يجب عليك وضع المعايير
- (ب) يجب أن تتفق على عقوبات الفشل في تحقيق الأهداف
- (ج) يجب أن تحدد الأهداف بناءً على الأهداف الفردية
- (د) أيا من هذه

7) Which is true of achievements?

- a) They are their own rewards
- b) They should be regularly rewarded
- c) They should be rewarded only if part of a larger stated goal
- d) None of the above

- (7) أيهما ينطبق على الإنجازات؟
- (أ) هم مكافآتهم الخاصة
- (ب) يجب أن يكافأوا بانتظام
- (ج) يجب مكافآتهم فقط إذا كانت جزءاً من هدف معلن أكبر
- (د) أيا من هذه



8) How should you recognize achievements?

- a) Regularly
- b) In a way that aligns with the individual's motivators
- c) With appropriate rewards
- d) All of the above

- (8) كيف يجب أن تتعرف على الإنجازات؟
- (أ) بانتظام
- (ب) بطريقة تتماشى مع دوافع الفرد
- (ج) مع المكافآت المناسبة
- (د) كل هذه

9) A team at its best is a unit; working toward shared goals.

- a) True
- b) False

- (9) الفريق في أفضل حالاته هو وحدة. العمل نحو أهداف مشتركة.
- (أ) صحيح
- (ب) خطأ

10) What demonstrates that the organization values team members?

- a) Money
- b) Getting to know them
- c) Public recognition
- d) None of the above

10) ما الذي يدل على أن المنظمة تقدر أعضاء الفريق؟

- أ) المال
- ب) التعرف عليهم
- ج) الاعتراف العام
- د) لا شيء مما سبق



Module Eight: Review Questions

- 1) Which of the following are ways to motivate a sales team?
- a) Create team incentives
 - b) Encourage competition among team members

مراجعة الوحدة الثامنة

1) أي مما يلي يعد طرقاً لتحفيز فريق المبيعات؟

- أ) إنشاء حوافز الفريق
- ب) تشجيع المنافسة بين أعضاء الفريق
- ج) ربط الحوافز الفردية بأهداف الفريق
- د) أيًا من هذه

- c) Tie individual incentives to team goals
- d) None of the above

2) What do team incentives foster?

- a) Teamwork
- b) Shared goals
- c) Collaboration
- d) All of the above

- (2) ماذا تعزز حوافز الفريق؟
- أ) العمل بروح الفريق الواحد
 - ب) الأهداف المشتركة
 - ج) كل هذه
 - د) تعاون

3) Team incentives should be tied to which of the following?

- a) Team goals
- b) Team values
- c) Team member's motivators
- d) All of the above

- (3) يجب ربط حوافز الفريق بأي مما يلي؟
- أ) أهداف الفريق
 - ب) قيم الفريق
 - ج) محفزات أعضاء الفريق
 - د) كل ما ورد أعلاه



4) Team incentives can help do which of the following?

- a) Motivate team members toward longer term goals
- b) Encourage people to help one another
- c) A and B
- d) Neither A nor B

- (4) يمكن أن تساعد حوافز الفريق في القيام بأي مما يلي؟
- أ) تحفيز أعضاء الفريق نحو أهداف طويلة المدى
 - ب) كل هذه
 - ج) شجع الناس على مساعدة بعضهم البعض
 - د) حافظ على التركيز على القيم المشتركة

5) How should you determine team motivators?

- a) Ask the team for their top 1-3 shared

- (5) كيف يجب أن تحدد محفزات الفريق؟
- أ) اسأل الفريق عن أهم 1-3 محفزات مشتركة
 - ب) اسأل كل عضو عن أهم 1-3 محفزات
 - ج) استخدم ما نجح من قبل

(د) أيا من هذه

motivators

- b) Ask each member for their top 1-3 motivators
- c) Use what has worked before
- d) None of the above

6) How many motivators should the team identify?

(6) كم عدد المحفزات التي يجب على الفريق تحديدها؟

- (أ) 1 لكل عضو
- (ب) 7-5
- (ج) 10-8
- (د) 3-1

- a) 1 for each member
- b) 5-7
- c) 8-10
- d) 1-3

7) Which is true of group achievements?

(7) ما هو صحيح في إنجازات المجموعة؟

- a) They should be regularly recognized
- b) They should be recognized with rewards that align with team motivators
- c) They help keep the team motivated toward longer term goals
- d) All of the above

- (أ) كل هذه
- (ب) يجب التعرف عليهم بانتظام
- (ج) يجب أن يتم التعرف عليهم من خلال المكافآت التي تتوافق مع محفزات الفريق
- (د) إنها تساعد في الحفاظ على تحفيز الفريق نحو أهداف طويلة المدى

8) Which is true of long-term goals?

(8) ما هو صحيح بالنسبة للأهداف طويلة المدى؟

- a) They may seem very distant
- b) It can be easy to lose sight of them
- c) Rewards for benchmarks help keep them in the team's sight
- d) All of the above

- (أ) قد تبدو بعيدة جدا
- (ب) يمكن أن يكون من السهل إغفالها
- (ج) تساعد المكافآت على المعايير في إبقائها في نظر الفريق
- (د) كل هذه

9) Teams have to work together to achieve shared goals.

- a) True
- b) False

9) يجب أن تعمل الفرق معًا لتحقيق الأهداف المشتركة.

- أ) صحيح
- ب) خطأ

10) Providing incentives for the whole team helps create _____.

- a) A shared goal
- b) An external influence
- c) Flextime
- d) Higher pay

10) يساعد تقديم الحوافز للفريق بأكمله في إنشاء _____.

- أ) هدف مشترك
- ب) تأثير خارجي
- ج) فليكس تايم
- د) أجر أعلى

Module Nine: Review Questions

مراجعة الوحدة التاسعة

1) Which should be true of incentives?

- a) They should be regular
- b) They should be understandable
- c) They should be motivating
- d) All of the above

1) ما الذي يجب أن يكون صحيحًا بالنسبة للحوافز؟

- (أ) كل هذه
- (ب) يجب أن تكون منتظمة
- (ج) يجب أن تكون مفهومة
- (د) يجب أن تكون محفزة

2) Which is NOT true of regular incentives?

- a) They show employees they are valued
- b) They should be part of any incentive system
- c) They make employees lazy
- d) All of the above

2) ما الذي لا ينطبق على الحوافز العادية؟

- (أ) يظهرون للموظفين أنهم موضع تقدير
- (ب) يجب أن يكونوا جزءًا من أي نظام حوافز
- (ج) يجعلون الموظفين كسالى
- (د) كل هذه

3) What should we do with milestones?

- a) Ignore them
- b) Mark them
- c) Mark them if we remember
- d) None of the above

3) ماذا يجب أن نفعل مع المعالم؟

- (أ) تجاهلهم
- (ب) قم بتمييزها
- (ج) ضع علامة عليهم إذا تذكرنا
- (د) أيًا من هذه

4) How should milestones be marked?

- a) Consistently
- b) With incentives above and beyond regular incentives
- c) In a way that is meaningful to the employee
- d) All of the above

4) كيف يجب تحديد المعالم؟

- (أ) باتساق
- (ب) مع حوافز تتجاوز الحوافز العادية
- (ج) بطريقة ذات مغزى للموظف
- (د) كل هذه

5) Which is true of competition?

- a) It should always be discouraged
- b) It should be encouraged as long as it is friendly
- c) It demotivates employees
- d) None of the above

(5) أيهما صحيح في المنافسة؟

- (أ) يجب دائما تثبيطه
- (ب) يجب تشجيعها طالما أنها ودية
- (ج) إنه يثبط عزيمه الموظفين
- (د) أيا من هذه

6) Which is a potential risk of competition?

- a) People may lose sight of relationships
- b) People may lose sight of shared goals
- c) People may try to win at all costs
- d) All of the above

(6) ما هي مخاطر المنافسة المحتملة؟

- (أ) قد يغيب الناس عن العلاقات
- (ب) قد يغيب الناس عن رؤية الأهداف المشتركة
- (ج) كل هذه
- (د) قد يحاول الناس الفوز بأي ثمن

7) Why should incentives be reasonably valued?

- a) It discourages sabotage
- b) It helps keep the eye on the shared goal
- c) It keeps competition in perspective
- d) All of the above

(7) لماذا يجب تقييم الحوافز بشكل معقول؟

- (أ) كل هذه
- (ب) لا يشجع التخريب
- (ج) يساعد في إبقاء العين على الهدف المشترك
- (د) إنها تحافظ على المنافسة في منظورها الصحيح

8) The value of incentives should be what?

- a) Very low
- b) As high as possible
- c) Reasonable
- d) None of the above

(8) يجب أن تكون قيمة الحوافز ماذا؟

- (أ) منخفض جدا
- (ب) على أعلى مستوى ممكن
- (ج) أيا من هذه
- (د) مسؤول

9) Don't implement incentives before_____.

- a) Creating a spirit of friendly competition
- b) Discovering what motivates ach team member, and the team as a whole
- c) Asking your competitors to join
- d) Creating a spirit of rivalry

9) لا تطبق الحوافز قبل _____.

- أ) خلق روح المنافسة الودية
- ب) اكتشاف ما يحفز أعضاء الفريق والفريق ككل
- ج) مطالبة منافسيك بالانضمام
- د) خلق روح التنافس

10) Which of the following could be a regular incentive?

- a) Annual bonus
- b) A daily pat on the back
- c) Monthly recognition
- d) A and C

10) أي مما يلي يمكن أن يكون حافزًا منتظمًا؟

- أ) المكافأة السنوية
- ب) ربتة يومية على الظهر
- ج) الاعتراف الشهري
- د) أ و ج

Module Ten: Review Questions

1) Recognition does which of the following?

- a) Motivates
- b) Discourages
- c) Embarrasses
- d) None of the above

مراجعة الوحدة العاشرة

1) الاعتراف يفعل أي مما يلي؟

- (أ) يحفز
- (ب) يثبط
- (ج) يحرّج
- (د) أيا من هذه

2) Which is true of recognition?

- a) It must always be public
- b) People want different types of recognition
- c) It should always be private
- d) None of the above

2) أيهما صحيح في الاعتراف؟

- (أ) يجب أن تكون دائما عامة
- (ب) يريد الناس أنواعًا مختلفة من الاعتراف
- (ج) أيا من هذه
- (د) يجب أن يكون دائما خاصًا

3) When should you recognize achievements?

- a) When you remember
- b) Only when they are big
- c) Regularly
- d) Never

3) متى يجب التعرف على الإنجازات؟

- (أ) عندما تتذكر
- (ب) فقط عندما تكون كبيرة
- (ج) بانتظام
- (د) أبدا

4) How often should achievements be recognized?

4) كم مرة يجب الاعتراف بالإنجازات؟

- (أ) سنوي
- (ب) شهريا

- a) Yearly
- b) Monthly
- c) Weekly
- d) All of the above

(ج) أسبوعي
(د) كل ما ورد أعلاه

5) Which is true of public acknowledgement of achievements?

- a) They should be avoided because of the expense
- b) They should only be a last resort
- c) They are a bad idea
- d) They can be very motivating and should be done regularly

(5) ما هو الصحيح في الاعتراف العام بالإنجازات؟

- (أ) يجب تجنبها بسبب المصاريف
- (ب) يجب أن تكون فقط الملاذ الأخير
- (ج) إنها فكرة سيئة
- (د) يمكن أن تكون محفزة للغاية ويجب القيام بها بانتظام

6) Public recognition of accomplishments fosters an environment of _____.

- a) Competition
- b) Recognition
- c) Anger
- d) None of the above

(6) الاعتراف العام بالإنجازات يعزز بيئة

- (أ) مسابقة
- (ب) تعرف
- (ج) الغضب
- (د) أيًا من هذه

7) What should you do with achievements?

- a) Document them publicly
- b) Document them privately

(7) ماذا تفعل بالإنجازات؟
(أ) كل هذه
(ب) وثقها علنًا
(ج) قم بتوثيقها بشكل خاص

- c) Recognize them
- d) All of the above

(د) تعرف عليهم

8) Why should achievements be documented?

- a) To preserve team history
- b) To help at annual review time
- c) To help evaluate strengths
- d) All of the above

(8) لماذا يجب توثيق الإنجازات؟

- (أ) للحفاظ على تاريخ الفريق
- (ب) للمساعدة في وقت المراجعة السنوية
- (ج) كل هذه
- (د) للمساعدة في تقييم نقاط القوة

9) One of the most motivating things for most people is _____.

- a) Recognition
- b) Money
- c) Time off
- d) None of these

(9) من أكثر الأشياء تحفيزًا لمعظم الناس _____.

- (أ) الاعتراف
- (ب) المال
- (ج) إجازة
- (د) لا شيء من هؤلاء



10) People want to be recognized for what they do especially _____.

- a) When they leave their position
- b) When they meet a goal
- c) Get hired
- d) Find a mentor

(10) يريد الناس أن يتم التعرف عليهم لما يفعلونه خاصة _____.

- (أ) عندما يتركون مناصبهم
- (ب) عندما يحققون هدفًا
- (ج) حصل على وظيفة
- (د) ابحث عن مرشد