

# Multi-level Marketing

## التسويق متعدد المستويات

### Module One: Review Questions

1) Which of the following is a common network marketing company?

- a) Avon
- b) Google
- c) JC Penney
- d) Sony

### مراجعة الوحدة الأولى

(1) أي مما يلي يعتبر شركة تسويق شبكي شائعة؟

- (أ) افون.
- (ب) متصفح الجوجل.
- (ج) جي سي بيني.
- (د) سوني.

2) Network marketing companies are known for creating what?

- a) Return policies
- b) Downlines
- c) Hassle-free sales
- d) Contact lists

(2) شركات التسويق الشبكي معروفة بخلقها ماذا؟

- (أ) سياسات الإرجاع.
- (ب) دوونلاينز.
- (ج) مبيعات خالية من المتاعب.
- قوائم الاتصال

3) Independent agents are also known as what?

- a) Free agents
- b) Distributors
- c) Lone operators
- d) Rebels

(3) يُعرف الوكلاء المستقلون أيضًا باسم ماذا؟

- (أ) وكلاء مجاني.
- (ب) موزعين.
- (ج) المشغلين المنفردين.
- المتوردون

4) How do independent agents typically earn their income?

- a) From an hourly rate
- b) From a set salary
- c) From freelance work
- d) From direct sales

(4) كيف يكسب الوكلاء المستقلون دخلهم عادة؟

- (أ) من أجر بالساعة.
- (ب) من راتب محدد.
- (ج) من العمل الحر.
- (د) من المبيعات المباشرة

5) According to the module, commission-based marketing usually allows agents to have what?

- a) High stress
- b) Holidays off
- c) Flexible hours
- d) More paid time off

5) وفقاً للوحدة النمطية ، عادةً ما يسمح التسويق القائم على العمولة للوكلاء بالحصول على ماذا؟  
(أ) التوتر العالي.  
(ب) العطل.  
(ج) ساعات مرنة.  
(د) إجازة مدفوعة الأجر.

6) Commission-based marketing is often known as the most \_\_\_\_\_ form of marketing.

- a) Controversial
- b) Lucrative
- c) Depressing
- d) Exciting

6) غالبًا ما يُعرف التسويق القائم على العمولة بأنه أكثر أشكال التسويق \_\_\_\_\_.

- (أ) مثيرة للجدل.
- (ب) مربح.
- (ج) محزن.
- (د) مثير.



7) When agents recruit new agents to the company, it is said to create what?

- a) A high turnover rate
- b) A recruitment cycle
- c) A large office environment
- d) A buddy system

7) عندما يقوم الوكلاء بتجنيد وكلاء جدد للشركة ، يقال لإنشاء ماذا؟

- (أ) معدل دوران مرتفع.
- (ب) دورة التوظيف.
- (ج) بيئة مكتبية كبيرة.
- (د) نظام الأصدقاء

8) Based on the sales of the 'downline' agent, the stipend the recruiting agent receives is

8) بناءً على مبيعات وكيل "downline" ، يكون الراتب الذي يتقاضاه وكيل التوظيف عادةً:  
(أ) أقل من 200 دولار.

typically:

- a) Less than \$200
- b) No more than \$100
- c) A percentage
- d) Received three months after it is earned

(ب) لا يزيد عن 100 دولار.

(ج) نسبة.

(د) استلمت بعد ثلاثة أشهر من كسبها.

9) \_\_\_\_\_, also known as MLM, is a business marketing strategy.

- a) Multi-level management
- b) Multi-level marketing
- c) Many hands make light work
- d) None of the above

(9) \_\_\_\_\_ ، المعروفة أيضًا باسم الامتيازات والرهون البحرية ، هي استراتيجية تسويق أعمال.

(أ) إدارة متعددة المستويات

(ب) تسويق متعدد المستويات

(ج) العديد من الأيدي تجعل العمل الخفيف

(د) لا شيء مما سبق

10) Network marketing is a type of business that is known for its part time and \_\_\_\_\_ business practices.

- a) Rigid
- b) Flexible
- c) Strict
- d) All of the above

(10) التسويق الشبكي هو نوع من الأعمال معروف بممارساته التجارية بدوام جزئي.

(أ) جامدة

(ب) مرنة

(ج) صارم

(د) كل ما ورد أعلاه

## Module Two: Review Questions

### مراجعة الوحدة الثانية

1) Personal networks can include which of the following?

- a) Coworkers
- b) Past clients
- c) Managers
- d) All of the above

1) يمكن أن تتضمن الشبكات الشخصية أيًا مما يلي؟

- أ) زملاء عمل.
- ب) العملاء السابقين.
- ج) المديرين
- د) كل ما ورد أعلاه.

2) Agents must be aware that not all of their contacts will be \_\_\_\_\_.

- a) Very profitable
- b) Exciting to talk to
- c) Willing to help
- d) Speedy

2) يجب أن يدرك الوكلاء أنه لن تكون جميع جهات الاتصال الخاصة بهم. \_\_\_\_\_

- أ) مربح جدا.
- ب) مثير للتحدث.
- ج) على استعداد للمساعدة.
- د) سريع.

3) A warm list is a lead list that typically contains what?

- a) Names of people the agent knows
- b) Names bought on a third-party list
- c) Names of people their coworkers know
- d) Names of clients found on the internet

3) القائمة الدافئة هي قائمة الرصاص التي تحتوي عادةً على ماذا؟

- أ) أسماء الأشخاص الذين يعرفهم الوكيل.
- ب) الأسماء المشتراة من قائمة الطرف الثالث.
- ج) أسماء الأشخاص الذين يعرفهم زملاؤهم في العمل.
- د) أسماء العملاء الموجودة على الإنترنت

4) As per the module, what is one benefit of the agent creating a warm list?

- a) The agent can create a contact list for a coworker
- b) The agent does not have to buy a third-party list
- c) The agent has more time to practice their presentation
- d) The agent already knows the potential client

- 4) وفقاً للوحدة ، ما فائدة إنشاء الوكيل لقائمة دافئة؟
- أ) يمكن للوكيل إنشاء قائمة جهات اتصال لزميل في العمل.
  - ب) لا يتعين على الوكيل شراء قائمة الجهات الخارجية.
  - ج) الوكيل لديه المزيد من الوقت لممارسة العرض التقديمي.
  - د) الوكيل يعرف بالفعل العميل المحتمل.

5) Internet-lead generation can be completed through which of the following?

- a) Email inquiries
- b) Online surveys
- c) Contact forms
- d) All of the above

- 5) أي مما يلي يمكن استكماله؟
- أ) استفسارات البريد الإلكتروني.
  - ب) استطلاعات الرأي عبر الإنترنت.
  - ج) نماذج الاتصال.
  - د) كل ما ورد أعلاه.

6) Internet-lead generators allow the consumer to directly do what?

6) تتيح مولدات الرصاص على الإنترنت للمستهلك أن يفعل مباشرة ماذا؟

- a) Request information from a company  
b) Buy products directly from a website  
c) Watch videos without visiting the company website  
d) View marketing presentations
- 7) Using a purchased lead list can cause the company to create what?
- a) Warm lists  
b) Spam  
c) Excessive leads  
d) Lead generators
- 8) Purchased lead lists typically include what client information?
- a) Home address  
b) E-mail  
c) Cell phone numbers  
d) All of the above
- 9) What is another name for a contact list?
- a) Blue book  
b) Black book  
c) Red book
- أ) طلب معلومات من شركة.  
ب) شراء المنتجات مباشرة من موقع على شبكة الإنترنت.  
ج) شاهد الفيديوهات بدون زيارة موقع الشركة.  
د) مشاهدة عروض التسويق.
- 7) يمكن أن يؤدي استخدام قائمة العملاء المتوقعين المشتراة إلى قيام الشركة بإنشاء ماذا؟  
أ) قوائم دافئة.  
ب) رسائل إلكترونية مزعجة.  
ج) يؤدي المفرط.  
د) مولدات الرصاص.
- 8) عادة ما تتضمن قوائم العملاء المتوقعين المشتراة معلومات العميل؟  
أ) عنوان المنزل.  
ب) بريد الإلكتروني.  
ج) أرقام الهواتف المحمولة.  
د) كل ما ورد أعلاه.
- 9) ما هو الاسم الآخر لقائمة جهات الاتصال؟  
أ) الكتاب الأزرق  
ب) الكتاب الأسود  
ج) كتاب أحمر

d) White book

(د) الكتاب الأبيض

10) Keep your contacts up-to-date and check in with them periodically to ensure \_\_\_\_\_.

10) حافظ على جهات الاتصال الخاصة بك محدثة وتحقق منها بشكل دوري لضمان \_\_\_\_\_.

- a) They are healthy
- b) They are still employed
- c) Communication remains open
- d) None of the above

- (أ) إنهم يتمتعون بصحة جيدة
- (ب) لا يزالون يعملون
- (ج) الاتصال لا يزال مفتوحا
- (د) لا شيء مما سبق

### Module Three: Review Questions

### مراجعة الوحدة الثالثة

1) In most companies, one of the first steps of recruiting for positions is to do what?

1) في معظم الشركات ، من أولى خطوات التوظيف لشغل الوظائف أن تفعل ماذا؟

- a) Hire from within the company
- b) Place an ad in the newspaper
- c) Host a job fair
- d) Retrain existing agents

- (أ) توظيف من داخل الشركة.
- (ب) ضع إعلانا في الجريدة.
- (ج) استضيف معرض الوظائف.
- (د) إعادة تدريب الوكلاء الحاليين.

2) A personal and professional network can include which of the following?

2) يمكن أن تتضمن الشبكة الشخصية والمهنية أيًا مما يلي؟

- a) Friends
- b) Colleagues
- c) Trainers
- d) All of the above

- (أ) اصحاب.
- (ب) زملاء.
- (ج) المدربون.
- (د) كل ما ورداعلاه.

3) A satisfied customer can be a great tool as a what?

- a) Free agent
- b) Product tester
- c) Consultant
- d) Devil's advocate

3) يمكن أن يكون العميل الراضي أداة رائعة مثل ماذا؟

- أ) وكيل حر.
- ب) اختبار المنتج.
- ج) مستشار.
- د) محامي الشيطان.

4) One benefit of recruiting satisfied customers is that they can do what?

- a) Work for little money
- b) Provide honest feedback
- c) Quit whenever they want
- d) Act as managers

4) إحدى فوائد تجنيد العملاء الراضين هي أنهم يستطيعون فعل ماذا؟

- أ) العمل مقابل القليل من المال.
- ب) قدم ملاحظات صادقة.
- ج) استقال وقتما يريدون.
- د) العمل كمديرين.

5) It is important for marketing agents to be flexible in what areas?

- a) Their pay rates
- b) Work schedules
- c) Vacation times
- d) Customer leads

5) من المهم لوكلاء التسويق أن يكونوا مرنين في أي مجالات؟

- أ) معدلات أجورهم.
- ب) جداول العمل.
- ج) أوقات الإجازة.
- د) العملاء المحتملين.

6) Agents that are flexible in different areas are more likely to do what?

- a) Adapt well
- b) Quit the company
- c) Lose clients
- d) Become bored

6) الوكلاء المرنون في مجالات مختلفة هم أكثر عرضة لفعل ماذا؟

- أ) تكيف جيداً.
- ب) قم بإنهاء الشركة.
- ج) تفقد العملاء.
- د) يصبح ممل



7) Which of the following would be considered a benefit of being a marketing agent?

- a) Pay rates
- b) Medical insurance
- c) Stock options
- d) All of the above

(7) أي مما يلي يمكن اعتباره مفيداً لكونك وكيل تسويق؟

- (أ) معدلات الأجور.
- (ب) تأمين طبي.
- (ج) خيارات الأسهم.
- (د) كل ما ورد أعلاه.

8) Why is It important for the recruiter to stress benefits?

- a) The candidate will assume there are none
- b) The candidate may not ask first
- c) The candidate may think the recruiter is lying
- d) The candidate may lose interest

(8) لماذا من المهم أن يؤكد المجند الفوائد؟

- (أ) سيفترض المرشح أنه لا يوجد أحد.
- (ب) المرشح قد لا يسأل أولاً.
- (ج) قد يعتقد المرشح أن المجند يكذب.
- (د) المرشح قد يفقد الاهتمام

9) One of a marketing company's greatest tools are their \_\_\_\_\_.

- a) Employees and agents
- b) Call lists
- c) Internet-lead generations
- d) Colleagues

(9) واحدة من أعظم أدوات شركة التسويق هي \_\_\_\_\_.

- (أ) الموظفون والوكلاء
- (ب) قوائم المكالمات
- (ج) الأجيال الرائدة عبر الإنترنت
- (د) الزملاء

10) When recruiting new agents, most hiring managers recommend \_\_\_\_\_.

- a) Mentioning possible benefits.

(10) عند تعيين وكلاء جدد ، يوصي معظم مديري التوظيف بـ \_\_\_\_\_.

- (أ) ذكر الفوائد المحتملة.
- (ب) الاستيقاظ مبكراً

- b) Waking up early
- c) Hiring from within
- d) Offering a lower salary

- ج) التوظيف من الداخل
- د) تقديم راتب أقل



#### Module Four: Review Questions

- 1) What is one purpose of a marketing presentation?
  - a) Putting on a fun show
  - b) Displaying the agents employed by the company
  - c) Explaining what a company does
  - d) Watching random videos

#### مراجعة الوحدة الرابعة

- 1) ما هو أحد أغراض العرض التقديمي التسويقي؟
  - أ) تقديم عرض ممتع.
  - ب) عرض الوكلاء المعيّنين بالشركة
  - ج) شرح ما تفعله الشركة.
  - د) مشاهدة مقاطع فيديو عشوائية

2) Viewing a marketing presentation allows potential agents to do what?

- a) Leave feedback
- b) Ask questions
- c) Call their friends to join
- d) Leave early

(2) مشاهدة عرض تسويقي يسمح للوكلاء المحتملين بفعل ماذا؟

- (أ) اترك تقييم للخدمة.
- (ب) اسأل اسئلة.
- (ج) اتصل بأصدقائهم للانضمام.
- (د) غادر باكرا.

3) Which of the following is a benefit discussed in a marketing presentation?

- a) Long work weeks
- b) Low turnout
- c) Small work groups
- d) Pay rates

(3) أي مما يلي يعتبر ميزة تمت مناقشتها في عرض تقديمي للتسويق؟

- (أ) أسابيع عمل طويلة.
- (ب) إقبال منخفض.
- (ج) مجموعات العمل الصغيرة.
- (د) معدلات الأجور.



4) Why are benefits considered an important factor for potential agents?

- a) They can be considered a 'deal breaker'
- b) They can take a while to explain
- c) They are constantly changing
- d) They are considered really cool

(4) لماذا تعتبر الفوائد عاملاً مهماً للعوامل المحتملة؟

- (أ) يمكن اعتبارهم "فاصلاً للصفقة".
- (ب) يمكن أن يستغرقوا بعض الوقت للشرح.
- (ج) إنهم يتغيرون باستمرار.
- (د) هم يعتبرون حقاً رائع.

5) What is a marketing success story?

- a) A story of how the company started.
- b) A story of how the company recruits agents every year
- c) An example of an agent who performs well in the company

(5) ما هي قصة نجاح التسويق؟

- (أ) قصة كيف بدأت الشركة.
- (ب) قصة كيف تقوم الشركة بتجنيد وكلاء كل عام.
- (ج) مثال على وكيل يعمل بشكل جيد في الشركة.
- (د) مثال على كيفية إنشاء عرض تسويقي رائع.

d) An example of how to create a great marketing presentation

6) In marketing, success stories are best showcased in what method?

- a) In a live presentation
- b) Showing pictures
- c) Talking about them a lot
- d) Having a letter read out loud

6) في التسويق ، يتم عرض قصص النجاح بشكل أفضل بأي طريقة؟

- أ) في عرض حي.
- ب) أظهر صورتهم للجميع.
- ج) تحدث عنهم كثيرا.
- د) اطلب منهم كتابة خطاب لقراءته بصوت عالٍ

7) Which of the following is one method of showing a marketing presentation online?

- a) Handing out brochures
- b) Filming a podcast
- c) Displaying flyers
- d) Creating a photo collage

7) أي مما يلي يعد إحدى طرق إظهار عرض تقديمي للتسويق عبر الإنترنت؟

- أ) توزيع الكتيبات.
- ب) تصوير بودكاست.
- ج) عرض النشرات.
- د) إنشاء صورة مجمعة.

8) What is a non-technology-based form of marketing presentations?

- a) Creating a slideshow
- b) Filming a video
- c) Posting to a website
- d) Printed brochures

8) ما هو شكل العروض التقديمية التسويقية غير القائمة على التكنولوجيا؟

- أ) إنشاء عرض شرائح.
- ب) تصوير فيديو.
- ج) النشر على موقع على شبكة الإنترنت.
- د) كتيبات مطبوعة.

9) Let your \_\_\_\_\_ know what the company has to offer and what they can expect from it

- a) Managers

9) دع \_\_\_\_\_ الخاص بك يعرف ما تقدمه الشركة وما يمكن أن يتوقعه منها

- أ) المدراء
- ب) العملاء
- ج) العوامل المحتملة

- b) Clients
- c) Potential agents
- d) None of the above

(د) لا شئ مما سبق

10) Finding the \_\_\_\_\_ for your marketing team can seem like quite a challenge.

- a) Best location
- b) Icebreakers
- c) Right candidate
- d) Incentives

10) قد يبدو العثور على \_\_\_\_\_ لفريق التسويق الخاص بك بمثابة تحدٍ كبير

- (أ) أفضل موقع
- (ب) كاسحات الجليد
- (ج) المرشح المناسب
- (د) الحوافز



## Module Five: Review Questions

- 1) A mentor is designed to mainly offer what?
  - a) Influence
  - b) Advice/feedback

## مراجعة الوحدة الخامسة

- 1) أ تم تصميم معلمه ليقدم بشكل رئيسي ماذا؟
  - (أ) تأثير.
  - (ب) نصيحة / ملاحظات.
  - (ج) الشبكات.
  - (د) تأثير ايجابي.

- c) Networks
- d) Leverage

2) A sponsor is designed to mainly offer what?

- a) Feedback
- b) Support
- c) Influence
- d) Advice

2) تم تصميم الراعي ليقدم بشكل رئيسي ماذا؟

- أ) استجابة.
- ب) الدعم.
- ج) تأثير.
- د) النصيحة.

3) One of the first aspects to discuss in MLM training is what?

- a) The basics of marketing
- b) How to close the sale
- c) How to create networks
- d) The need for uniforms

3) أحد الجوانب الأولى للمناقشة في تدريب الامتيازات والرهون البحرية هو ماذا؟

- أ) أساسيات التسويق.
- ب) كيفية إغلاق البيع.
- ج) كيفية إنشاء الشبكات.
- د) الحاجة للزي الرسمي.



4) Training should initially be based on what?

- a) The trainer's agenda
- b) The size of the learning class
- c) Their pay ranges
- d) The agent's job duties

4) يجب أن يعتمد التدريب في البداية على ماذا؟

- أ) أجندة المدرب.
- ب) حجم حصة التعلم.
- ج) نطاق رواتبهم.
- د) واجبات عمل الوكيل.

5) What is one tool discussed in recruitment

5) ما هي إحدى الأدوات التي تمت مناقشتها في تدريب التوظيف؟

- أ) كلام مقنع.

training?

- (ب) أسعار المنتجات.
- (ج) تاريخ الشركة.
- (د) الزي الرسمي المناسب

- a) Persuasive speaking
- b) Product prices
- c) Company history
- d) Proper uniforms

6) Why is recruitment training typically longer than other training sessions?

(6) لماذا عادة ما يكون التدريب على التوظيف أطول من الدورات التدريبية الأخرى؟

- a) It is the most boring to cover
- b) There are more skill sets to discuss
- c) Many agents quit during this phase
- d) There are less agents available to teach it

- (أ) إنه الأكثر مللاً للتعطية.
- (ب) هناك المزيد من مجموعات المهارات للمناقشة.
- (ج) استقال العديد من الوكلاء خلال هذه المرحلة.
- (د) هناك عدد أقل من العملاء المتاحين لتدريسها.

7) Which of the following is one aspect of ethics training?

(7) أي مما يلي هو أحد جوانب التدريب على الأخلاقيات؟

- a) Pay rates
- b) Office behavior
- c) Dress code policy
- d) Time off request process

- (أ) معدلات الأجور.
- (ب) سلوك المكتب.
- (ج) سياسة قواعد اللباس.
- (د) عملية طلب الإجازة.

8) What is one practice of ethics training?

(8) ما هي إحدى ممارسات التدريب الأخلاقي؟

- a) Journaling
- b) A slideshow
- c) Silent reflection
- d) Role playing

- (أ) يوميات.
- (ب) عرض شرائح.
- (ج) انعكاس صامت.
- (د) لعب الأدوار.

9) To create a good team, new recruits must \_\_\_\_\_?

- a) Share contacts
- b) Train other recruits
- c) Receive proper training
- d) None of the above

9) لإنشاء فريق جيد ، يجب على المجندين الجدد \_\_\_\_\_ ؟

- أ) مشاركة جهات الاتصال
- ب) تدريب المجندين الآخرين
- ج) تلقي التدريب المناسب
- د) لا شيء مما سبق

10) If new agents don't receive adequate training after being hired, many will \_\_\_\_.

- a) Speak to HR
- b) Ask for a transfer
- c) Quit
- d) Leave early

10) إذا لم يتلق الوكلاء الجدد تدريباً مناسباً بعد تعيينهم ، فسيكون العديد منهم \_\_\_\_\_.

- أ) تحدث إلى الموارد البشرية
- ب) اطلب التحويل
- ج) قم بإنهاء
- د) غادر مبكراً





## Module Six: Review Questions

### مراجعة الوحدة السادسة

(1) يمكن للمرشد أن يقدم ما لوكيل جديد؟

1) A mentor can offer what to a new agent?

- a) Advice
- b) Feedback
- c) Support
- d) All of the above

- (أ) النصيحة.
- (ب) استجابة.
- (ج) الدعم.
- (د) كل ما ورد أعلاه.

(2) عادة ما يتم إقران الوكلاء الجدد بالموجهين الذين فعلوا ماذا؟

2) New agents are typically paired with mentors who have done what?

- a) Traveled outside the country
- b) Started out as a beginning agent with the company
- c) Been promoted recently
- d) Was recently hired with the company

- (أ) سافر خارج البلاد.
- (ب) بدأ كوكيل مبتدئ مع الشركة.
- (ج) تم ترقيته مؤخراً.
- (د) تم التعاقد معه مؤخراً مع الشركة.

(3) ما هي الميزة التي يحصل عليها المتدربون من الإرشاد؟

3) What is one benefit mentees receive from mentorship?

- a) They don't have to work with their boss
- b) They gain confidence
- c) The environment is less strict
- d) The training doesn't last very long

- (أ) ليس عليهم العمل مع رئيسهم.
- (ب) يكتسبون الثقة.
- (ج) البيئة أقل صرامة.
- (د) لم يستمر التدريب طويلاً.

(4) ما هو أحد الجوانب التي يمكن أن يساعد بها الموجهون المتدربين؟

4) What is one aspect mentors can help mentees with?

- a) Do their work for them

- (أ) القيام بعملهم لهم.
- (ب) قم بإحالتهم إلى قسم آخر.

- b) Refer them to another department
- c) Build their networks
- d) Salesmanship

(ج) بناء شبكاتهم.  
(د) فن البيع.

5) What is one benefit mentors receive from mentorship?

- a) Develop leadership skills
- b) Shorter work days
- c) A training bonus
- d) A promotion

(5) ما هي الفائدة التي يحصل عليها الموجهون من الإرشاد؟

- (أ) تطوير مهارات القيادة.
- (ب) أيام عمل أقصر.
- (ج) مكافأة تدريب.
- (د) ترقية.

6) Helping new agents can establish mentors as what within the company?

- a) Know-it-alls
- b) Common trainers
- c) Push-overs
- d) Subject matter experts

(6) يمكن بمساعدة الوكلاء الجدد إنشاء مرشدين على أنهم ما داخل الشركة؟

- (أ) يعرف كل شيء.
- (ب) المدربين المشتركين.
- (ج) دفع مبالغ.
- (د) خبراء الموضوع.

7) What is one practice used in mentoring?

- a) Live drills
- b) Individual sessions
- c) Videos
- d) Hypnotizing session

(7) ما هي إحدى الممارسات المستخدمة في التوجيه؟

- (أ) تدريبات حية.
- (ب) الجلسات الفردية.
- (ج) أشرطة فيديو.
- (د) جلسة التنويم المغناطيسي.

8) Why is it important to document the

(8) لماذا من المهم توثيق ممارسات التوجيه المستخدمة في الشركة؟

(أ) لذلك لا يقوم المدربون الآخرون بتقليدها.

mentoring practices used in the company?

- a) So other trainers don't copy them
- b) To allow the mentee to have a copy of them
- c) To know what practices are beneficial
- d) So the mentor can remember how to do it next time

(ب) للسماح للمتدرب بالحصول على نسخة منها.

(ج) لمعرفة الممارسات المفيدة.

(د) لذلك يمكن للمرشد أن يتذكر كيفية القيام بذلك في المرة القادمة.

9) For new agents, a \_\_\_\_\_ can be a great resource and tool to have in their corner.

- a) Sponsor
- b) Mentor
- c) A and B
- d) None of the above

9) بالنسبة للوكلاء الجدد ، يمكن أن يكون \_\_\_\_\_ مصدرًا رائعًا وأداة في ركنهم.

(أ) الراعي

(ب) مينتور

(ج) أ و ب

(د) لا شيء مما سبق



10) The most common type of mentoring is \_\_\_\_\_ using \_\_\_\_\_.  
Optimizing e-Learning

- a) Journaling
- b) Group sessions
- c) Q&A
- d) One-on-one pairs

(أ) اليوميات

(ب) جلسات المجموعة

(ج) سؤال وجواب

(د) أزواج واحد على واحد

## Module Seven: Review Questions

### مراجعة الوحدة السابعة

1) Presentation training typically focuses on what?

1) عادة ما يركز تدريب العرض التقديمي على ماذا؟

- a) Customer service
- b) Information delivery
- c) Marketing basic
- d) Employee communication.

- أ) خدمة الزبائن.
- ب) تسليم المعلومات.
- ج) أساسيات التسويق.
- د) اتصالات الموظف.

2) What is one method of marketing presentations?

2) ما هي إحدى طرق تسويق العروض التقديمية؟

- a) A printed flyer
- b) Employee training session
- c) A handbook
- d) Microsoft PowerPoint

- أ) نشرة مطبوعة.
- ب) جلسة تدريب الموظفين.
- ج) كتيب.
- د) مايكروسوفت باوربوينت.

3) What is one way an agent can provide copies of their presentation?

3) ما هي إحدى الطرق التي يمكن للوكيل من خلالها تقديم نسخ من عرضه التقديمي؟

- a) Show it on a big screen
- b) Make the session viewable online
- c) Provide printed programs

- أ) اعرضها على شاشة كبيرة.
- ب) اجعل الجلسة قابلة للعرض على الإنترنت.
- ج) تقديم برامج مطبوعة.
- د) قم بدعوة الكثير من الناس لمشاهدته.

d) Invite a lot of people to watch it

4) What is one benefit of providing copies of a presentation to the audience?

- a) The audience can take notes
- b) The audience can take notes for other companies
- c) The agent only has to speak once about a topic
- d) It eliminates questions the audience may have

4) ما فائدة تقديم نسخ من العرض التقديمي للجمهور؟

- أ) يمكن للجمهور تدوين الملاحظات.
- ب) يمكن للجمهور تدوين ملاحظات لشركات أخرى.
- ج) يجب على الوكيل التحدث مرة واحدة فقط عن موضوع ما.
- د) إنه يزيل الأسئلة التي قد تكون لدى الجمهور

5) When practicing their presentations, agents should start by doing what?

- a) Presenting in front of a large group
- b) Practicing with small groups
- c) Doing online videos only
- d) Asking to present with another person

5) عند ممارسة عروضهم التقديمية ، يجب أن يبدأ الوكلاء بماذا؟

- أ) التقديم من مجموعة كبيرة.
- ب) التدريب مع مجموعات صغيرة.
- ج) عمل مقاطع فيديو على الإنترنت فقط.
- د) طلب التقديم مع شخص آخر.

6) While the agent practices their

6) بينما يمارس الوكيل العرض التقديمي ، يجب على المدرب أن يفعل ماذا؟

presentation, the trainer should do what?

- a) Offer criticism
- b) Stare at the agent the entire time
- c) Provide feedback
- d) Leave the room

- (أ) قدم انتقادات.
- (ب) التحديق في الوكيل طوال الوقت.
- (ج) تقديم التغذية الراجعة.
- (د) غادر الغرفة.

7) Why is it important to offer different marketing resources?

- a) In case one method breaks
- b) In case no one likes the first method
- c) It allows the agent to pick which one they like
- d) It gives the audience viewing options

(7) لماذا من المهم تقديم موارد تسويقية مختلفة؟

- (أ) في حالة تعطل طريقة واحدة.
- (ب) في حالة عدم إعجاب أحد بالطريقة الأولى.
- (ج) يسمح للوكيل باختيار الشخص الذي يحب.
- (د) يعطي خيارات المشاهدة للجمهور

8) When an agent is able to offer more marketing resources, they do what?

- a) Become more versatile
- b) Become stressed
- c) Favor one method over another
- d) Get bored with the material

(8) عندما يكون الوكيل قادرًا على تقديم المزيد من موارد التسويق ، فماذا يفعل؟

- (أ) كن أكثر تنوعًا.
- (ب) كن متوترًا.
- (ج) تفضل طريقة على أخرى.
- (د) تشعر بالملل من المواد.

9) One of the final steps of the recruiting is

(9) تتمثل إحدى خطوات التوظيف الأخيرة في إنشاء واستخدام

creating and using a \_\_\_\_\_

- a) Client list
- b) Recovery system
- c) Marketing presentation
- d) Sales pitch

- (أ) قائمة العملاء
- (ب) نظام الاسترداد
- (ج) عرض تسويقي
- (د) الملعب المبيعات

10) When creating a \_\_\_\_\_, one of the first aspects to consider is how you want to present it.

- a) Board meeting
- b) Marketing presentation
- c) An upcoming team meeting
- d) Black book

10) عند إنشاء \_\_\_\_\_ ، فإن أحد الجوانب الأولى التي يجب مراعاتها هو كيفية تقديمه.

- (أ) اجتماع مجلس الإدارة
- (ب) عرض تسويقي
- (ج) اجتماع فريق قادم
- (د) الكتاب الأسود



## Module Eight: Review Questions

## مراجعة الوحدة الثامنة

- 1) Why is social media said to be the key to networking?
  - a) It connects people together worldwide
  - b) The sites are all owned by the same people
  - c) It works as a great training tool for new agents
  - d) The sites allow users to be anonymous

- 1) لماذا يقال أن وسائل التواصل الاجتماعي هي مفتاح التواصل؟
  - (أ) يربط الناس معاً في جميع أنحاء العالم.
  - (ب) جميع المواقع مملوكة لنفس الأشخاص.
  - (ج) إنه يعمل كأداة تدريب رائعة للوكلاء الجدد.
  - (د) تسمح المواقع للمستخدمين بأن يكونوا مجهولين.

- 2) What can businesses MOST likely accomplish on social media sites?
  - a) Create new products/services

- 2) ما الذي يمكن أن تحققه الشركات على الأرجح على مواقع التواصل الاجتماعي؟
  - (أ) إنشاء منتجات / خدمات جديدة.
  - (ب) أعد كتابة إجراءات التدريب الخاصة بهم.

- ج) التواصل المباشر مع العملاء والعملاء.  
د) تدريب موظفيهم.
- b) Rewrite their training procedures  
c) Directly connect with customers and clients  
d) Train their employees
- 3) وفقاً للوحدات النمطية ، يتم التعرف على مواقع الويب عادةً بواسطة أي عامل؟  
أ) مكانهم على الإنترنت.  
ب) لاحقة .com.  
ج) الألوان الزاهية لصفحاتهم.  
د) القدرة البطيئة على التحميل بشكل صحيح.
- 3) According to the modules, websites are usually recognized by what factor?  
a) Their place on the internet  
b) The .com suffix  
c) Their page's bright colors  
d) The slow ability to load properly



- 4) تم تقديم مدونات الويب لأول مرة واستخدامها على أنها ماذا؟  
أ) معارض الصور.  
ب) مواقع وسائل الاعلام الاجتماعية.  
ج) غرف الدردشة.  
د) المجالات الشخصية على الإنترنت.
- 4) Web blogs were first introduced and used as what?  
a) Photo galleries  
b) Social media sites  
c) Chat rooms  
d) Personal online journals
- 5) Facebook هو أحد مواقع التواصل الاجتماعي التي تسمح للشركات بفعل ماذا؟  
أ) السوق للعملاء في جميع أنحاء العالم.  
ب) تصرف كفرد.  
ج) انضم إلى مجموعات اجتماعية.
- 5) Facebook is one social media site that allows companies to do what?  
a) Market to customers around the world  
b) Act as an individual person



(د) ترول على المستخدمين الآخرين للتسويق المتوقع.

- c) Join social groups
- d) Troll other users for marketing leads

(6) Twitter هو موقع وسائط اجتماعية تم إنشاؤه في أي عام؟

- (أ) 2008.
- (ب) 2006.
- (ج) 2004.
- (د) 2002.

6) Twitter is a social media site that was created in what year?

- a) 2008
- b) 2006
- c) 2004
- d) 2002

(7) LinkedIn هي شبكة وسائط اجتماعية مصممة من أجل ماذا؟

- (أ) الأصدقاء والعائلة.
- (ب) طلاب الكلية.
- (ج) الآباء.
- (د) محترفي الأعمال.

7) LinkedIn is a social media network that is designed for what?

- a) Friends and family
- b) College students
- c) Parents
- d) Business professionals



(8) منذ إنطلاقه في 2003 ، وصل LinkedIn إلى عدد

المستخدمين المسجلين تقريباً؟

- (أ) 15 مليوناً.
- (ب) 12 مليون.
- (ج) 9 ملايين.
- (د) 6000000.

8) Since launching in 2003, LinkedIn has reached approximately how many registered users?

- a) 15 million
- b) 12 million
- c) 9 million
- d) 6 million

(9) \_\_\_\_\_ هي أداة تربط الناس من جميع أنحاء العالم

9) \_\_\_\_\_ is a tool that links people from

- (أ) ماي سبيس

all across the globe

- a) Myspace
- b) Xanga
- c) Social Media
- d) Photobucket

- (ب) Xanga
- (ج) وسائل التواصل الاجتماعي
- (د) فوتوبوكيت

10) \_\_\_\_\_ is designed to keep people connected.

- a) The phone book
- b) Social media
- c) Sunday dinner
- d) The workplace

- (10) \_\_\_\_\_ مصمم لإبقاء الناس على اتصال.
- (أ) دفتر الهاتف
- (ب) وسائل التواصل الاجتماعي
- (ج) عشاء الأحد
- (د) مكان العمل



## Module Nine: Review Questions

1) Agents in training are taught to do what?

- a) Build their profile first
- b) Join all social media sites
- c) Reach out to build their network
- d) Stay off the grid for a while

## مراجعة الوحدة التاسعة

1) يتم تعليم وكلاء في التدريب على القيام بماذا؟

- (أ) بناء ملفهم الشخصي أولاً.
- (ب) انضم إلى جميع مواقع التواصل الاجتماعي.
- (ج) تواصل لبناء شبكتهم.
- (د) ابق بعيداً عن الشبكة لفترة.

- 2) What can a trainer do to help new agents build their contact lists?
- 2) ما الذي يمكن للمدرب فعله لمساعدة الوكلاء الجدد في بناء قوائم الاتصال الخاصة بهم؟
- (أ) قف وراقب عمل الوكيل.  
(ب) امنحهم قائمة جهات الاتصال الخاصة بك لنسخها.  
(ج) أخبرهم بمن يتصلون.  
(د) توفير خيوط دافئة.
- a) Stand by and watch the agent work  
b) Give them your list of contacts to copy  
c) Tell them who to contact  
d) Provide warm leads
- 3) What is one way agents can leverage their personal or professional network?
- 3) ما هي إحدى الطرق التي يمكن للوكلاء من خلالها الاستفادة من شبكتهم الشخصية أو المهنية؟
- (أ) اقرأ كتبًا عن الأعمال المهنية.  
(ب) حضور الندوات المهنية.  
(ج) مشاهدة العروض على الإنترنت.  
(د) اطلب من مرشديهم الاتصال بالأشخاص نيابة عنهم
- a) Read books on professional business  
b) Attend professional seminars  
c) Watch presentations online  
d) Ask their mentors to contact people for them
- 4) When leveraging a network for help, the agent must remember to do what?
- 4) عند الاستفادة من شبكة للحصول على المساعدة ، يجب أن يتذكر الوكيل أن يفعل ماذا؟
- (أ) يرد الجميل.  
(ب) اطلب المزيد من الخدمات.  
(ج) لا شيء.  
(د) لا شيء مما بالأعلى
- a) Return the favor  
b) Ask for more favors  
c) Nothing  
d) None of the above
- 5) An elevator speech typically lasts how long?
- 5) عادة ما يستمر خطاب المصعد إلى متى؟
- (أ) من دقيقة إلى دقيقتين.  
(ب) 2 إلى 3 دقائق.  
(ج) 3 إلى 4 دقائق.  
(د) من 4 إلى 5 دقائق
- a) 1 to 2 minutes  
b) 2 to 3 minutes  
c) 3 to 4 minutes

d) 4 to 5 minutes

6) When creating their own marketing presentation, the new agent must determine what?

- a) The purpose of the presentation
- b) The music they want to use
- c) What to color on their poster boards
- d) Their stage name

6) عند إنشاء عرض تسويقي خاص به ، يجب على الوكيل الجديد تحديد ماذا؟

- أ) الغرض من العرض.
- ب) الموسيقى التي يريدون استخدامها.
- ج) ماذا تلون على لوحات الملصقات الخاصة بهم.
- د) اسم المرحلة.

7) What is the final part of a marketing presentation?

- a) The product introduction
- b) The fact slides
- c) The wind up
- d) The follow-up session

7) ما هو الجزء الأخير من العرض التسويقي؟

- أ) مقدمة المنتج.
- ب) الحقيقة تنزلق.
- ج) انتهى الرياح.
- د) جلسة المتابعة.

8) An agent should be prepared to do what during a follow-up session?

- a) Answer questions from the client
- b) Clean up the presentation area
- c) Repeat everything they said in the presentation
- d) Pay for the rental hall

8) يجب أن يكون الوكيل مستعدًا للقيام بما يحدث أثناء جلسة المتابعة؟

- أ) أجب على أسئلة العميل.
- ب) نظف منطقة العرض.
- ج) كرر كل ما قالوه في العرض.
- د) دفع ايجار القاعة.

9) Before an agent can go out into the world

9) قبل أن يتمكن الوكيل من الخروج إلى العالم للبحث عن وكلاء جدد ، يجب أن يعرف \_\_\_\_\_ لكيفية تجنيدهم

to seek new agents, they have to know the \_\_\_\_\_ of how to recruit them

- a) Rules
- b) Methods
- c) A and B
- d) Secrets

- (أ) القواعد
- (ب) الطرق
- (ج) أ و ب
- (د) الأسرار

10) A \_\_\_\_\_ will have the answers when the recruits have questions.

- a) Manager
- b) Trained agent
- c) Member of HR
- d) None of the above

10) سيكون لدى A \_\_\_\_\_ الإجابات عندما يكون لدى المجندين أسئلة.

- (أ) مدير
- (ب) وكيل مدرب
- (ج) عضو الموارد البشرية
- (د) لا شيء مما سبق

## Module Ten: Review Questions

- 1) What is one reason MLM is said to have a bad reputation?
  - a) The agents are mean
  - b) The presentations are boring
  - c) Their processes can be misleading
  - d) The company is too big

- 2) What can an agent do to counteract the MLM's bad reputation?
  - a) Divert attention
  - b) Act honestly
  - c) Make up rumors about a competitor
  - d) Don't answer any questions

- 3) An agent should never do what regarding a follow-up session?
  - a) Offer the session to the client
  - b) Answer questions outside of a follow-up session
  - c) Give clients information about setting up a follow-up session
  - d) Pressure the client

- 4) Agents are trained to follow-up with a client at what point?
  - a) If the client opts them in
  - b) At the beginning of the presentation

## مراجعة الوحدة العاشرة

1) ما هو أحد الأسباب التي تجعل الامتيازات والرهون البحرية سيئة السمعة؟

- أ) الوكلاء لثيرون.
- ب) العروض مملة.
- ج) يمكن أن تكون عملياتهم مضللة.
- د) الشركة كبيرة جدًا.

2) ما الذي يمكن أن يفعله الوكيل لمواجهة سوء سمعة الامتيازات؟

- أ) تحويل الانتباه.
- ب) تصرف بأمانة.
- ج) اختلق شائعات عن أحد المنافسين.
- د) لا تجيب على أي أسئلة.

3) يجب ألا يفعل الوكيل أبدًا ما الذي يتعلق بجلسة المتابعة؟

- أ) عرض الجلسة على العميل.
- ب) أجب عن الأسئلة خارج جلسة المتابعة.
- ج) امنح العملاء معلومات حول إعداد جلسة متابعة.
- د) الضغط على العميل.

4) يتم تدريب الوكلاء على المتابعة مع العميل في أي مرحلة؟

- أ) إذا اختارهم العميل.
- ب) في بداية العرض.
- ج) مباشرة بعد انتهاء العرض التقديمي.
- د) بعد عدة أيام من حدث تسويقي.

- c) Immediately after the presentation ends
- d) Several days after a marketing event

5) A marketing or sales pitch should never include what?

- a) Photographs
- b) False facts
- c) Bright colors
- d) Long forms of text

5) ماذا يجب ألا يتضمن أي عرض للتسويق أو المبيعات؟

- أ) الصور.
- ب) حقائق كاذبة.
- ج) ألوان براقية.
- د) أشكال طويلة من النص.

6) An agent should always be willing to do what for clients?

- a) Give a free trial of the service
- b) Provide special pricing for certain customers
- c) Offer their friends a discount
- d) Answer their questions

6) يجب أن يكون الوكيل دائماً على استعداد لفعل ماذا من أجل العملاء؟

- أ) امنح نسخة تجريبية مجانية من الخدمة.
- ب) تقديم أسعار خاصة لبعض العملاء.
- ج) عرض خصم لأصدقائهم.
- د) أجب عن أسئلتهم.

7) How are expectations made realistic for marketing agents?

- a) They are aware of work they must do to succeed
- b) They are told they can make big bonuses after several projects
- c) They think they can take time off when business is slow
- d) They are unsure of how much of an investment they need to make

7) كيف يتم جعل التوقعات واقعية لوكلاء التسويق؟

- أ) إنهم على دراية بالعمل الذي يجب عليهم القيام به لتحقيق النجاح.
- ب) قيل لهم إنهم يستطيعون تقديم مكافآت كبيرة بعد عدة مشاريع.
- ج) يعتقدون أن بإمكانهم أخذ إجازة عندما يكون العمل بطيئاً.
- د) إنهم غير متأكدين من حجم الاستثمار الذي يحتاجون إلى القيام به.

8) According to the module, how are expectations made realistic for the marketing client?

- a) They know how to contact the agent
- b) They are unsure if they need to pay money now
- c) They are made aware of result turnaround times
- d) They think the agent will go away if they don't look at them

8) وفقاً للوحدة ، كيف يتم جعل التوقعات واقعية بالنسبة لعميل التسويق؟

- أ) يعرفون كيفية الاتصال بالوكيل.
- ب) إنهم غير متأكدين مما إذا كانوا بحاجة إلى دفع المال الآن.
- ج) وهم على علم بأوقات إنجاز النتائج.
- د) يعتقدون أن الوكيل سيذهب بعيداً إذا لم ينظروا إليهم.

9) Ethics in the workplace is essential and \_\_\_\_\_ responsibility

- a) The boss'
- b) The new recruit's
- c) Everyone's
- d) No one's

9) الأخلاق في مكان العمل ضرورية و \_\_\_\_\_ المسؤولية

- أ) الرئيس
- ب) المجند الجديد
- ج) الجميع
- د) لا أحد

10) Clients will investigate any company they want to do business with, so it is important that your company present as \_\_\_\_\_.

- a) Positive
- b) Ethical
- c) Online

10) سيقوم العملاء بالتحقيق في أي شركة يريدون التعامل معها ، لذلك من المهم أن تقدم شركتك باسم \_\_\_\_\_.

- أ) ايجابي
- ب) الأخلاقية
- ج) عبر الإنترنت
- د) أ و ب



d) A and B

