



- 1- **Corporate (adj), corporation (n)** belonging or relating to a corporation, a big company or a group of companies acting together as a single organisation يتعاون
- 2- **extensively (adv) extensive (adj) extend (v)**: in a way to cover or affect a large area بشكل توسعي
- 3- **knitwear (n)** clothing made from wool ملابس صوفية
- 4- **machinery (n)**: machines, especially large ones; a system or set of processes for doing something ماكينات
- 5- **sales pitch (n)** the statements and promises that someone makes to try to persuade someone to buy something كلام ترويجي للمبيعات

How to make a sales pitch

Whether you're selling a new type of toothpaste to a chain of pharmacies, the latest computer software to a school or a new kind of package holiday to a travel agency – you need to know ...

سواء أكنت تبين نوعاً جديداً من معجون الأسنان لعدد من الصيدليات، أو آخر برامج الحاسوب لمدرسة، أو نوع جديد من عروض العطلات لوكالة سفر فإتلك حاجة إلى أن تعلم ...

- 1- **Write down two kinds of products we can sell at a sales pitch ? اكتب نوعين من المنتجات ؟**
نستطيع بيعهم في عروض البيع
 - A new type of toothpaste نوع جديد من معجون الاسنان
 - The latest computer software احدث برمجيات الحاسوب
- 2- **Write down two kinds of institutions you could sell products to ? اكتب نوعين من المؤسسات تستطيع بيع المنتجات لهم**
 - Chain of pharmacies سلسلة صيدلات
 - School مدرسة

1- Do your research قم بإجراء بحثك

Don't come away from a sales pitch wishing you had been better prepared. **It(to know every thing about your product)** is essential to know everything about your product. Do you know when **it(your product)** was developed, and where **it(your product)** is produced? You also need to know who the target market is – for example, the age group or income of the people **who(people)** might buy **it(your product)**. Not only **that(the age groupit)**, you should know all about the **competition – that(the competition)**, is, similar products on the market. Why is your product superior to **others(other products)** and why does **it(your product)** have better value?

لا تخرج من عرض دعائي للمبيعات متمنياً لو أن استعدادك كان أفضل، فمعرفة منتجك أمر أساسي، هل تعرف متى تم تطويره؟ وأين تم إنتاجه؟ كما أنك بحاجة لأن تعرف من هم الفئة المستهدفة في السوق، فمثلاً، عمر ودخل الناس الذين يحتمل أن يشتروا المنتج، ولا يقف الأمر عند ذلك، بل يتعداه لوجوب معرفة كل ما يتعلق بالمنافسة، بما معناه المنتجات المشابهة في السوق. لماذا يتفوق منتجك على المنتجات الأخرى؟ ولماذا يحظى بقيمة فضلى؟

- 1- **What is the most important thing when you make a sales pitch ? ما هو اهم شيء ؟**
عن اجراء عرض مبيعات
 - To know everything about your product ان تعرف كل شيء عن منتجك
- 2- **Write down two things we should know about the products we want to sell اكتب شينين يجب ان نعرفهما عن المنتجات التي يجب بيعها ؟**



- When it was developed متى طور
- Where it was produced اين انتج

3- اكتب شيئين يجب ؟ Write down two things we should know about the customers ? معرفة عن الزبائن

- The age العمر
- The income الدخل

4- عرف الصنف المنافس ? Define a competition ?

- Similar products on the market المنتج المشابه في السوق

49

In addition, you should know exactly which people you are speaking to, and what **their(people)** needs are. For example, if **they(people)** represent a middle-class department store in a humble neighbourhood, be ready to explain why your particular product would suit customers **who(customers)** do not have lots of money. What makes your product perfect for **them(customers who don' t have lots of money)**? Most of all, you need to believe in what you're selling, and the best way to do **that(believing in what you're selling)** is to use **it (what you sell)!**

وإضافة إلى ذلك، ينبغي عليك أن تعرف بدقة الناس الذين تتحدث إليهم، وما هي حاجاتهم، فعلى سبيل المثال، إذا كنت تمثلين مجمع تسوق للطبقة الوسطى بمنطقة متواضعة، فكن على استعداد لبيان سبب مناسبة منتجك للطبقة الكادحة الذين لا يملكون الكثير من المال. وما الذي يجعل منتجك مثالياً لهم، وبالجملة فأنت بحاجة لأن تعتقد بما تبيعه، والطريقة الفضلى لتحقيق ذلك هي استعمال المنتج!

1- اكتب شيئين يجب اظهارهما للاشخاص الذين هم من الطبقة المتوسطة ? Write down two things which we should show to people who are middle class

- Explain why your product would suit customers who don' t have money توضح لماذا منتجك سيناسب الزبائن الذي لا يملكون مال
- What makes your product perfect for them مالذي يجعل منتجك مثالي لهم

2- اكتب طريقة لنؤمن بالشيء الذي ؟ Write down one way to believe in the thing we sell ? نبيعه

- Is to use it هو ان نستخدمه

2- Prepare and practise حضر نفسك وتدرّب

Plan your presentation **carefully**, not just **what** you will say, but **how** you will say **it(presentation)**. Will you read **it(presentation)** word by word, use notes or **memorise it(presentation)**? Whatever you decide, **it(to have a list of your main points)** is always a good idea to have a list of your main points, in case something interrupts you, or you simply freeze with nerves (**it(something interrupts you or simply freeze with nerves)** happens!). Then practise **it(presentation)**, if possible in front of colleagues. Make changes and practise **it(presentation)** again.

خطط لعرضك التقديمي بحذر، ليس فقط ما ستقول، ولكن كيف ستقول أيضاً؟ هل ستقرأه كلمة كلمة، أو تستعمل ملحوظات أو تحفظه عن ظهر قلب؟ مهما كان قرارك، فمن الجيد أن تحتفظ بقائمة تضم النقاط الرئيسية، في حال قاطعك شيء ما، أو تجمدت أعصابك (تحدث!). ثم تمرن عليها وإذا أمكن الأمر أمام زملائك، أحدث تغييرات وتدرّب عليها مرة أخرى.

1- اكتب نصيحتين للتخطيط ? Write down two tips to plan your presentation carefully ? للعرض التوضيحي بحذر

- Have a list of your main points اعمل قائمة بنقاطك الرئيسية
- Practice it if possible in front of colleagues تدرّب عليه امام زملائك

2- لماذا فكرة جيدة ان ? Mention two reasons for having a list of your main points ? يكون عندك قائمة بالنقاط الرئيسية

- In case something interrupts you في حال شيء قاطعك
- Simply freeze with nerves. جمد اعصابك



3- Be professional كن محترفاً

Keep your presentation short and simple. Start with some friendly comments. For example, thank your hosts for allowing you to speak to **them(the hosts)**, and compliment **their(the hosts)** company. Remember to speak slowly and clearly. **It(to appear confident)** is important to appear **confident** (even if you're nervous!). While you're speaking, don't keep your head down. Instead, look round the room and make eye contact with your audience. Smile! When you've finished speaking, invite questions. If you don't know the answers, don't pretend! Thank the questioner and promise to find out the answer (and do **it(finding out the answer)!**). Finally, have a summary of your presentation ready to hand out at the end of the session. **I wish I had known all this when I started out in business!** Good luck!

اجعل عرضك التقديمي قصيراً وبسيطاً، وابدأ ببعض التعليقات الودية، فمثلاً أشكر المستضيفين على السماح لك بالتحدث إليهم، وأثنِ على شركتهم، وتذكر أن تتحدث ببطء ووضوح، ومن الضروري أن تبدو واثقاً بنفسك حتى ولو كنت خائفاً! وحال الكلام، لا تبقِ رأسك للأسفل، وبدلاً من ذلك انظر حول الغرفة واتصل بعينيك بجمهورك وابتسم! وعندما تفرغ من الحديث، افتح المجال للأسئلة، وإذا لم تعرف أجوبة ما لا تتظاهر بالمعرفة واشكر السائل، وعده بالبحث عن الجواب وقم بذلك بحق. أخيراً اعمل تلخيص للعرض جاهز لتسليمه في نهاية الجلسة اتمنى لو كنت اعرف كل هذا عندما بدأت الاعمال حظاً سعيداً

1- Write down two things that our presentation should be in ? اكتب شيئين يجب ان يكون بهما ? العرض

- Short and simple قصير و بسيط

2- Write down two tips when you make a presentation ? اكتب نصيحتين عن القيام بالعرض

- Thank your hosts for allowing you to speak to them اشكر المضيف لجعلك تتكلم معهم
- Complement their company امدح الشركة

3- Write down two things you should do when you are speaking ? اكتب شيئين يجب ان تفعليهما ? عندما تتكلمين

- Don't keep your head down لا تجعل راسك منخفض
- Look around and make eye contact with audience انظر في الغرفة و اعمل اتصال العين مع الناس

4- What should you do if you don't have an answer to a question ? ماذا يجب ان تفعلي اذا لم تجد ? اي جواب لسؤال

- Don't pretend and thank the questioner لا تتظاهر و اشكر السائل
- and promise to find an answer . وواعدهم بان تجد الجواب .

- تمرين عشرة صفحة 47 student

1- Package holiday منظمة رحلة	An organized trip with everything included in the price رحلة منظمة بكل شيء بما فيها السعر
2- Sales pitch المبيعات عرض	A presentation made by someone who is trying to sell a product عرض يعمله شخص يحاول ان يبيع منتج
3- Target market الاستهلاك فئة	People who are identified as possible customers الناس المعرفين على انهم زبائن محتملين
4- Age group العمرية المجموعة	A set of people of a similar age مجموعة من الناس من نفس العمر
5- Department store متجر مبيعات	A large shop that sells many different types of things متجر كبير و الذي يبيع عدة أنواع من الا شياء