



# اليوم التدريبي التاسع

## مصطلحات في التسوق

# الجلسة الأولى

إجراء عمليات شراء منتجات  
باللغة الانجليزية



## نشاط 1

يقسم المدرب المتدربين إلى مجموعات صغيرة.  
يطلب من كل مجموعة أن تناقش وتكتب على ورقة أو  
لوحة ورقية إجابة سؤالين فقط:

- How much is this? ترجم
- ما معنى هل يمكنك أن تخفض السعر أكثر؟

فيديو

مطلحات في التسوق



# العبارات والأسئلة التي يقولها المشتري

كمشتري، تريد أن تضمن أنك تحصل على أفضل قيمة لأموالك. إليك بعض العبارات والأسئلة الأساسية التي تساعدك على التفاوض بفعالية:

بدء المحادثة

1- كم سعر هذا؟

“How much is this?”

2- ماذا لديك هناك؟

“What do you have there?”

# العبارات والأسئلة التي يقولها المشتري

## إظهار الاهتمام

1- يبدو هذا مثيراً للاهتمام. هل يمكن أن تخبرني المزيد عنه؟

“That looks interesting. Can you tell me more about it?”

( 2- في حالة شراء شيء مستعمل) لماذا تتخلص منه؟

“Why are you getting rid of it?”



# العبارات والأسئلة التي يقولها المشتري

## تقديم عرض

1- كم تريد مقابل هذا؟

“How much do you want for it?”

2- هذا أكثر مما أريد أن أدفع، لكن يمكنني أن أعطيك 200 دولار مقابل ذلك.

“That’s more than I want to pay, but I can give you \$200 for it.”

3- كل ما لدي هو 210 دولارات.

“All I have is \$210.”



# العبارات والأسئلة التي يقولها المشتري

## التفاوض

1- هل يمكنك أن تخفض السعر أكثر؟

“Can you go any lower?”

2- يمكنني أن أعرض عليك 220 دولاراً. هل تقبل؟

“I can offer you \$220. Will you take it?”

3- هل هذا هو السعر النهائي؟

“Is that your final price?”





## العبارات والأسئلة التي يقولها المشتري

إتمام الصفقة

1- اتفقنا!

“It’s a deal.”

2- ها هي الأموال. شكرًا لك.

“Here’s the money. Thank you.”

2. العبارات والأسئلة التي يقولها البائع

# العبارات والأسئلة التي يقولها المشتري

بدء المحادثة

1- مرحبًا، كيف يمكنني مساعدتك؟

“Hi, how can I help you?”

2- هل تبحث عن شيء محدد؟

“Are you looking for something specific?”



# العبارات والأسئلة التي يقولها المشتري

## عرض المنتج

1- هذه أفضل كاميرا رقمية يمكن للمال أن يشتريها.

“This is the best digital camera money can buy.”

2- لدينا مجموعة واسعة من المنتجات. دعني أريك بعض الخيارات.

“We have a wide range of products. Let me show you some options.”

## تحدد السعر

1- سعر هذا المنتج هو 245 دولاراً.

“The price for this item is \$245.”

2- هذا يكلف 300 دولار، لكن يمكنني أن أقدمه لك بـ 280 دولاراً.

“This one costs \$300, but I can offer it for \$280.”

3- السعر النهائي هو 150 دولاراً، شامل الضرائب.

“The final price is \$150, including tax.”

# العبارات والأسئلة التي يقولها المشتري

## الرد على العروض

1- هذا أقل مما أطلبه. ماذا عن 250 دولاراً؟

“That’s less than I’m asking for. How about \$250?”

2- لا، أحتاج على الأقل 245 دولاراً.

“No, I need at least \$245.”

3- لا أستطيع أن أخفض السعر إلى هذا الحد. ماذا عن 225 دولاراً؟

“I can’t go that low. How about \$225?”



# العبارات والأسئلة التي يقولها المشتري

## التفاوض

1- حسناً، يمكنك الحصول عليه مقابل 225 دولاراً.

All right, you can have it for \$225.”“

2- يمكنني أن أقابلك في منتصف الطريق عند 230 دولاراً

I can meet you halfway at \$230.”“

# العبارات والأسئلة التي يقولها المشتري

إتمام الصفقة

1- ها هي الكاميرا، اتفقنا..

“Here’s the camera. It’s a deal.”

2- شكراً لك، كان من دواعي سروري التعامل معك.

“Thank you. Pleasure doing business with you.”





# وقت الاستراحة

# الجلسة الثانية

الكلمات المستخدمة في التسوق



# الكلمات المستخدمة في التسوق

## البقالة – Groceries

أحتاج إلى شراء “ – “I need to buy some groceries for the week.”  
بعض البقالة لهذا الأسبوع.”

## خصم – Discount

هذا “ – “This store is offering a 20% discount on all items.”  
المتجر يقدم خصمًا بنسبة 20% على جميع العناصر.”



# الكلمات المستخدمة في التسوق

## – Checkout الدفع

““ – “Let’s go to the checkout to pay for our purchases.” لنذهب إلى نقطة الدفع لدفع مشترياتنا.”

## – Size الحجم

““ – “I’m looking for a dress in size medium.” أبحث عن فستان بحجم متوسط.”

## – Sale تخفيضات

““ – “There’s a big sale at the mall this weekend.” هناك تخفيضات كبيرة في المركز التجاري في نهاية هذا الأسبوع.”



# الجميل المستخدمة في التسوق

## طلب المساعدة

““ – “Can you help me find the shoe section, please?” هل  
يمكنك مساعدتي في العثور على قسم الأحذية، من  
فضلك؟”

## الاستفسارات

““ – “What is the return policy for these electronics?” هي  
سياسة الإرجاع لهذه الأجهزة الإلكترونية؟”



# الجميل المستخدمة في التسوق

التعبير عن التفضيلات

“ – “prefer dresses in bright colors.” أنا أفضل الفساتين بألوان زاهية.”

التفاوض على الأسعار

“ – “Is there any room for negotiation on the price?” هل هناك مجال للتفاوض في السعر؟”

إجراء عملية الشراء

“ – “I’d like to buy this shirt, please.” أأرغب في شراء هذا القميص، من فضلك.”

# حوارات التسوق

## في متجر الملابس

Customer: "Excuse me, where can I find fitting rooms?"

Salesperson: "The fitting rooms are at the back of the store."

الزبون: "عذراً، أين يمكنني العثور على غرف تجربة الملابس؟"  
البائع: "توجد غرف تجربة الملابس في خلف المتجر."





## حوارات التسوق

### في متجر البقالة

Customer: "Where can I find fresh produce like fruits and vegetables?"

Employee: "The produce section is on your right as you enter."

الزبون: "أين يمكنني العثور على منتجات طازجة مثل الفواكه والخضروات؟"

الموظف: "قسم المنتجات الطازجة على يمينك عند الدخول."

# حوارات التسوق

## في متجر الإلكترونيات

Customer: "Do you have any discounts on laptops?"

Salesperson: "Yes, all laptops are currently 10% off."

الزبون: "هل لديكم أي تخفيضات على الحواسيب المحمولة؟"

البائع: "نعم، جميع الحواسيب المحمولة حاليًا بخم 10%."

# عبارات متعلقة بالتسوق

## عبارات التفاوض

““ – “Can you lower the price a bit? هل يمكنك خفض السعر قليلاً؟”

## التعبير عن الرضا

““ – “I’m really happy with my purchase. أنا سعيد جدًا بشرائي.”

## الاعتذار عن عمليات الإرجاع

““ – “I’m sorry, but I need to return this item. ولكنني بحاجة إلى إرجاع هذا العنصر.”

# عبارات متعلقة بالتسويق

طلب حجم مختلف

“ – “Do you have this in a larger size?” هل لديكم هذا بحجم أكبر؟”

الاستفسار عن وسائل الدفع

“ – “What forms of payment do you accept?” هي وسائل الدفع التي تقبلونها؟”



# مثال على حوار بين بائع ومشتري

لنلق نظرة على مثال عملي لحوار المساومة:

Paul: What do you have there?

Bob: The best digital camera money can buy.

Paul: Why are you selling it?

Bob: I have two. Cheryl gave me another one for my birthday. It's not bad.



# مثال على حوار بين بائع ومشتري

Paul: How much do you want?

Bob: \$250.

Paul: That's more than I want to pay, but I can give you \$200 for it.

Bob: No, I need at least \$245. Sorry.

Paul: All I have is \$210.

Bob: I could go as low as \$230, but that's it. Sorry.

## مثال علی حوار بین بائع ومشتري

Paul: Thanks anyway.

Bob: All right, I'll sell it to somebody else.

(Bob comes back)

Bob: All right, you can have it for \$225.

Paul: \$221.

Bob: \$224.

Paul: \$222.

Bob: \$223. Not a dollar more. I'm not selling this for less than \$223.

Paul: Here's \$223. It's a deal.





## نشاط تدريبي 2



عزيزي المتدرب ناقش مع زميلك ما يلي ؟

“Thank you. Pleasure doing business with you.” ترجم

