



# اليوم التدريسي التاسع

## محلات 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:

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

فِيدِيُو

مُنْهَاجَاتٌ فِي التَّسْوِيفِ



# العبارات والأسلحة التي يقولها المشتري

كم شتري، تريد أن تضمن أنك تحصل على أفضل قيمة لأموالك. إليك بعض العبارات والأسلحة 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 والأسلحة التي يقولها المشتري

تقديم عرض

كم تريد مقابل هذا؟

How much do you want for it?"“

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."“

كل ما لدي هو 210 دولارات.

All I have is \$210."“

## العبارات والأسلحة 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 والأسلحة التي يقولها المشتري

اتمام المكالمة

!اتفقنا!

“It's a deal.”

2- هنا هي الأموال. شكرًا لك.

“Here's the money. Thank you.”

2. العبارات والأسلحة التي يقولها البائع

# العبارات والأسلحة التي يقولها المشتري

بدء المحادثة

1- مرحباً، كيف يمكنني مساعدتك؟

“Hi, how can I help you?”

2- هل تبحث عن شيء محدد؟

“Are you looking for something specific?”



# العبارات والأسلحة 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.”

## تحديد السعر

- 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 والأسلحة التي يقولها المشتري

### الرد على العروض

1- هذا أقل مما أطلبها. 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 والأسلحة التي يقولها المشتري

## التفاوض

1- حسناً، يمكنك الحصول عليه مقابل 225 دولاراً.

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

2- يمكنك أن أقابلك في منتصف الطريق عند 230 دولاراً-

I can meet you halfway at \$230.”“



# العبارات والأسلحة التي يقولها المشتري

## اتمام 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.”“

الاستراحة  
Break



## الجلسة الثانية

الكلمات المستخدمة في التسويق



# 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 خصم بنسبة 20% على جميع العناصر.”



# الكلمات المستخدمة في التسوق

الدفع **Checkout** –

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

الحجم **Size** –

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

التخفيضات **Sale** –

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

# الجمل المشتملة في التسوق

## طلب المساعدة

هلCan you help me find the shoe section, please?" – "يمكنك مساعدتي في العثور على قسم الأحذية، من فضلك؟"

## الاستفسارات

ما هيWhat is the return policy for these electronics?" – "سياسة الإرجاع لهذه الأجهزة الإلكترونية؟"



# الجمل المستخدمة في التسوق

## التعبير عن التفضيلات

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

## التفاوض على الأسعار

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

## إجراء عملية الشراء

“ من فضلك.” – “أرغب في شراء هذا القميص.” – “I'd like to buy this shirt, please.”

# 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."

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



## حوارات التسويق

### 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 التسويق

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 حالياً بخصم 10%."

# عبارات متعلقة بالتسويق

## عبارات التفاوض

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

## التعبير عن الرضا

“أنا سعيد جداً بشرائي.” – “I'm really happy with my purchase.”

## الاعتذار عن عمليات الإرجاع

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

# عبارات متعلقة بالسوق

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 باائع ومشتري

للتلقِ نظرة على مثال عملني لحوار المتسوقة:

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 باائع 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 على حوار بين باائع 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 تدريسي 2

عزيزي المتدرب ناقش مع زميلك ما يلي ؟

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

