

سيناريو التدريب (Role-Play) خالد - المدير التنفيذي (CEO) Scenario: The Dominant Decision Maker

ملف الشخصية

- الاسم: خالد
- المنصب: CEO لشركة تقنية سريعة النمو
- النمط: **D (مسيطر)**
- الحالة المزاجية: مشغول جداً، ينظر في ساعته، يريد إنهاء الاجتماع.

السياق والهدف

- الموقف: أنت تحاول بيع برنامج CRM جديد لشركته. خالد وافق على مقابلتك لمدة 10 دقائق فقط.
- الهدف: إقناعه بتحديد موعد لل Demo مع الفريق التقني الأسبوع القادم.

جمل متوقعة من خالد (للميل الذي يمثل الدور)

- "أنا عندي اجتماع كان 5 دقائق، ادخل في الموضوع على طول."
- "سيبك من المميزات، قولي ده هيكلفني كام وهيرجعلي إيه؟"
- "إحنا شغالين ب Excel وزي الفل، ليه أغير؟"
- "كلامك جميل بس غالي. هاتلي من الآخر."

نصائح للبائع (كيف تنجح؟)

1. لا تضيع وقته: لا تسأل عن أحواله أو الجوّ. ابدأ بـ "جبتلك حل هيوفرلك X".
2. كن واثقاً: إذا قاطعك أو اعترض، لا ترتبك. رد بحزم واحترام.
3. ركّز على الـ ROI: استخدم لغة الأرقام والمكسب والخسارة.
4. الإغلاق: استخدم الإغلاق المباشر: "عشان نوفر المبلغ ده، لازم الفريق يشوف الـ Demo يوم الأحد. موافق؟"