

Mastery Sales DISC

ملخص الحلقة 09

Closing Techniques that Work

لحظة الحقيقة: كيف تطلب "الأوردور"؟

1. إغلاق الخيارات (The Option Close) → نمط D

نمط D يحب السيطرة. لا تسأله "نعم أم لا". اعطه خيارين كلاهما يؤدي للبيع. "هل تفضل التوصيل يوم الأحد ولا الثلاثاء؟"

2. الإغلاق الافتراضي (The Assumptive Close) → نمط I

نمط I يكره التفاصيل ويحب الحماس. افترض أنه وافق وانتقل للتنفيذ. "ممتاز! أنا مجهز الأوراق دلوقتي عشان نلحق العرض. تحب نكتب الاسم إزاي؟"

3. إغلاق الضمان (The Guarantee Close) → نمط S

نمط S يخاف المخاطرة. اعرض عليه "خطة خروج" آمنة. "خلينا نبدأ بتجربة شهر واحد بس. لو محبتش الخدمة، تقدر تلغي في أي وقت. إيه رأيك؟"

4. إغلاق الملخص (The Summary Close) → نمط C

نمط C يحب المنطق. نلخص الفوائد لتجعل القرار استنتاجاً حتمياً. "بما إن المنتج يحقق المواصفات (أ) و (ب) وضمن الميزانية، فالخطوة المنطقية هي البدء."

قاعدة الصمت

بعد طرح سؤال الإغلاق، أغلق فمك تماماً! أول من يتحدث هو الخاسر. انتظر رد العميل.