

Mastery Sales DISC
بطاقة الأسئلة الكاشفة
The 3 Magic Questions

أسأل هذه الأسئلة في أول اللقاء لتعرف من أمامك:

1. سؤال الصورة الكبيرة

"إيه أهم هدف أو نتيجة عايز تتحققها من المشروع ده؟"

التحليل:

- إذا قال "عايز X بحلول الشهر الجاي" (سريع ومحدد) ← D
- إذا قال "عايزين نعمل خبطة والناس تتكلم عنا" (حماسى) ← I
- إذا قال "عايزين النظام يكون مستقر والفريق مرتاح" ← S
- إذا قال "عايزين نقلل نسبة الخطأ ل 5%." ← C

2. سؤال المخاطر

"إيه أكبر تخوف عندك بخصوص اتخاذ القرار ده؟"

التحليل:

- الخوف من "الفشل" أو "تضييع الوقت" ← D
- الخوف من "شكل قدام الناس" أو "فقدان الشعبية" ← I
- الخوف من "التغيير" أو "عدم الأمان" ← S
- الخوف من "القرار الغلط" أو "نقص المعلومات" ← C

"تحب أبعتكل المعلومات والتفاصيل إزاي؟"

التحليل:

- "ابعتلي الملاين / الخلاصة" $\leftarrow D$
- "تتقابل وندردش أحسن" $\leftarrow I$
- "ابعтели الخطوات بالترتيب" $\leftarrow S$
- "ابعтели كل التفاصيل والمرفقات والبيانات" $\leftarrow C$