

# مودج مراجعة المكالمات

التاريخ: ..... مدة المكالمة: .....

اسم البائع: .....  
اسم العميل: .....

## ١. تحديد النمط (Identification)

ما هو نمط العميل في هذه المكالمة؟

(تحليلي) C (مستقر) S (مؤثر) I (مسيط) D

## الأدلة (لماذا اخترت هذا النط؟):

## سرعة الكلام نوع الأسئلة التركيز (الناس/المهام)

## ٢. التكيف والمرنة (Adaptation)

ضعيف مقبول ممتاز

المعيار

هل طابق البائع سرعة ونبرة صوت العميل؟

هل استخدم الافتتاحية المناسبة للنمط؟

هل ركز على الدوافع الصحيحة (نتائج/أمان/إله)؟

3. الاعتراضات والإغلاق

هل واجه اعتراضًا؟ نعم لا

إذا نعم، هل رد بالطريقة المناسبة للنمط؟ .....

## هل استخدم تقنية الإغلاق الصحيحة؟

خیارات (D) حُماس (I) ضمان (S) ملخص (C)

التقييم النهائي

10 / .....