

Mastery Sales DISC

نصوص افتتاحية المكالمات

Scripts Opening Winning

الثواني الأولى تحدد مصير المكالمات.
إليك كيف تبدأ الحديث مع كل نمط لتضمن اهتمامهم من اللحظة الأولى.

D - المسيطر

الأسلوب: مباشر، يحترم الوقت، يركز على الفائدة فوراً.

النص المقترح:

"أستاذ [الاسم]، أنا عارف إن وقتك ضيق، عشان كده هدخل في الموضوع على طول. الغرض من اتصالي هو إني أساعدك توفر [X%] من التكاليف التشغيلية. المكالمة دي هتاخذ 3 دقائق عشان نحدد إذا كان الحل ده مناسب ليك ولا لأ. نبدأ؟" لماذا ينجح؟ لأنه يحدد الوقت (3 دقائق)، والهدف (توفير)، ويطلب الإذن بالانطلاق (تحكم).

I - المؤثر

الأسلوب: حماسي، ودود، شخصي، عالي الطاقة.

النص المقترح:

"صباح الخير يا [الاسم]! إزيك عامل إيه؟ أنا كنت بتابع شغلك الأخير على [Platform] وانبهرت جداً بالفكرة اللي طرحتها! كنت متحمس جداً إني أتكلم معاك النهاردة بخصوص فكرة جديدة ممكن تساعد فريقك المبدع في...". لماذا ينجح؟ لأنه يبدأ بمدح (Ego)، (stroke طاقة عالية، ويركز على "الإبداع" و"الحماس".

S - المستقر

الأسلوب: هادئ، مهذب، غير مقتحم، مطمئن.

النص المقترح:

"أهلاً أستاذ [الاسم]، معاك [اسمك] من شركة [X] أتمنى مكمنش قاطعتك في وقت غير مناسب؟... أنا بكلم حضرتك النهاردة عشان أشارك حل ساعد شركات كتير في مجالك إنهم يحافظوا على استقرار الفريق ويقللوا الضغط في الشغل...". لماذا ينجح؟ لأنه يستأذن أولاً (احترام)، صوته هادئ، ويركز كلمات مثل "استقرار" و"مساعدة".

الأسلوب: رسمي، دقيق، مبني على بحث مسبق.

النص المقترح:

"أستاذ [الاسم]، بناءً على التقرير السنوي لشركتكم، لاحظت إنكم تستهدفوا تحسين الكفاءة بنسبة X منتجنا مصمم خصيصاً لسد الفجوة دي بدقة عالية. هل تسمح لي بدقيقتين أستعرض معاك البيانات؟"
لماذا ينجح؟ لأنه يثبت أنك قمت ببحثك (Homework) ويركز على "الكفاءة" و"البيانات".