

Mastery Sales DISC

ملخص الحلقة 03

Selling to the (I)nfluence Type

★ بروفايل العميل I

الشعار: "دعنا نستمتع بالقيام بهذه معاً!"

هذا العميل يركز على الناس و التقدير. هو اجتماعي، متفائل، يحب التحدث، ويتخاذ قراراته بناءً على المشاعر والعلاقات.

• كيف تبيع له؟

1. كن صديقاً: ابدأ بحديث ودي. اسأل عن أحواله، إجازته، أو رأيه في شيء ما.
2. شارك الحماس: يجب أن تكون طاقتك عالية. ابتسِم واستخدم نبرة صوت حيوية.
3. استخدم القصص: لا تعرض بيانات جافة. احْلِ قصص نجاح لأشخاص آخرين (Social Proof).
4. تولّ التفاصيل عنه: هو يكره الروتين. قل له "أنا سأهتم بكل الأوراق، أنت فقط وافق".

قائمة المراجعة السريعة

✗ لا تفعل:

- لا تكن بارداً أو رسمياً.
- لا تغرقه في التفاصيل المملة.
- لا تقاطعه بحدة.

✓ افعل:

- امدح أفكاره وإنجازاته.
- اسْمح له بالتحدث.
- ركز على "من" (الناس).

🔑 جملة الإغلاق السحرية

"أنا متحمس جداً إننا نبدأ الشغل ده سوا! كل الشركات الرائدة بتسخدم الحل ده، ومش عايزك تفوت الفرصة. يلا
"نسجل؟"