

Mastery Sales DISC

ملف شخصية المسيطر

The Dominance (D) Cheatsheet

D

من هو شخصية D؟

الشخصية المسيطرة هي شخصية حازمة، مباشرة، وتركز بشدة على النتائج. يحبون التحديات واتخاذ القرارات السريعة. يخافون من استغلالهم أو تضييع وقتهم.

الشعار: "كن موجزاً، كن مبرياً، ثم غادر!" (Be bright, be brief, Be gone!)

�� الكلمات مفتاحية يحبها

- النتائج (Results)
- الفوز / الربح (Win/Profit)
- الآن / فوراً (Now/Immediate)
- الخلاصة (Bottom line)
- تحدي (Challenge)

علامات التعرف عليه

- يتحدث بسرعة وبصوت قوي.
- يقاطعك إذا أطلت في الكلام.
- لغة جسد واثقة ومسيطرة.
- لا يهتم بالتفاصيل الصغيرة.
- يركض على "ماذا" (ما النتيجة؟).

استراتيجية البيع (افعل ولا تفعل)

افعل:

- لا تضييع وقته في أحاديث جانبية (Small talk).
- لا تدخل في تفاصيل فنية دقيقة إلا إذا طلب.
- لا تكون متربداً أو ضعيفاً.
- لا تكرر نفس الكلام.
- لا تفرض عليه رأياً (بل اقترح).

- ادخل في الموضوع فوراً.
- ركز على العائد على الاستثمار (ROI).
- قدم له خيارات (أ أو ب) ودعه يقرر.
- كن واثقاً وحافظ على تواصل بصري.
- احترم وقته جداً.

كيف تغلق الصفقة (Closing Strategy)

استخدم "الإغلاق المباشر" أو "إغلاق الخيارات":

"يا أستاذ محمد، عشان نحقق النتائج دي الشهر الجاي، لازم نبدأ التنفيذ الأسبوع ده. هل تفضل الخطة (أ) ولا (ب)؟"

لماذا ينجح هذا؟ لأنه يعطيه الشعور بالسيطرة (هو من يختار)، ويحترم رغبته في السرعة والنتائج.