

Mastery Sales DISC

خطة التطبيق - 30 يوماً 30-Day Implementation Calendar

الأسبوع	التركيز	المهام اليومية
الأسبوع 1	الملاحظة والتحديد (Identification)	استمع فقط للعملاء ولاحظ: هل هم سريعين أم بطيئين؟ حاول تخمين نمط عميل واحد جديد كل يوم. راجع ملفات "أوراق الغش" قبل كل مكالمة.
الأسبوع 2	المرونة والتكيف (Flexing)	غير سرعة كلامك لتطابق عميل واحد يومياً. استخدم افتتاحية مخصصة حسب النمط (S, I, D, C). راجع إيميلاتك قبل الإرسال وعدل النبرة.
الأسبوع 3	معالجة الاعتراضات (Objections)	استخدم مصفوفة الاعتراضات في الردود. لا تأخذ "لا" بشكل شخصي، حلل السبب حسب النمط. سجل اعتراضاً واجهته وكيف رددت عليه.
الأسبوع 4	الإغلاق المتقدم (Closing)	جرب تقنية إغلاق مختلفة كل يوم. اطلب التزاماً صغيراً من كل عميل. قم بإجراء Role-play مع زميل لسيناريو صعب.

تعهد الالتزام

أنا،، أتعهد بتطبيق مهارة واحدة صغيرة كل يوم لمدة 30 يوماً لأطور
من نفسي ومن مبيعاتي.

التوقيع: