

# Mastery Sales DISC

## ملخص الحلقة 09

### Closing Techniques that Work

#### لحظة الحقيقة: كيف تطلب "الأوردر"؟

##### 1. إغلاق الخيارات (The Option) → نمط D

نمط D يحب السيطرة. لا تسأله "نعم أم لا". اعطاه خيارات كلامها يؤدي للبيع.  
"هل تفضل التوصيل يوم الأحد ولا الثلاثاء؟"

##### 2. الإغلاق الافتراضي (The Assumptive Close) → نمط I

نمط I يكره التفاصيل ويحب الحساس. افترض أنه وافق وانتقل للتنفيذ.  
"متاراً أنا هجهز الأوراق دلوقتي عشان نلحق العرض. تحب نكتب الاسم إزاى؟"

##### 3. إغلاق الضمان (The Guarantee Close) → نمط S

نمط S يخاف المخاطرة. اعرض عليه "خطة خروج" آمنة.  
"خلينا نبدأ بتجربة شهر واحد بس. لو محبتش الخدمة، تقدر تلغى في أي وقت. إيه رأيك؟"

##### 4. إغلاق الملخص (The Summary Close) → نمط C

نمط C يحب المنطق. ملخص الفوائد لجعل القرار استنتاجاً حتمياً.  
"بما إن المنتج يحقق المواصفات (أ) و (ب) و ضمن الميزانية، فالخطوة المنطقية هي البدء."

#### ❖ قاعدة الصمت

بعد طرح سؤال الإغلاق، أغلق فك تماماً! أول من يتحدث هو الخاسر. انتظر رد العميل.