

دليل التعرف السريع على الأنماط

Guide Identification Quick

كيف تحدد نمط العميل في دقيقتين؟

راقب: هل هو سريع أم متمهل؟ هل يركز على العمل أم العلاقات؟

(Outgoing) منفتح / سريع

D

المسيطر (Dominance)

I

المؤثر (Influence)

المهتم بالمهام (Task-Oriented)

المهتم بالناس (People-Oriented)

العلامات:

- صوت قوي وحازم و مباشر
- لغة جسد واثقة ومسيطرة
- يقاطع الكلام ويريد "الزبدة"
- ينظر في الساعة (مستعجل)

النتائج والسرعة يركز على:

العلامات:

- صوت عال، حماسي، سريع
- حركات يد كثيرة وتعبيرات وجه
- يتحدث عن قصص وأشخاص
- غير منظم، يقفز بين المواضيع

الناس والتقدير يركز على:

C

التحليلي (Conscientiousness)

S

المستقر (Steadiness)

العلامات:

- صوت رتيب، رسمي، بلا مشاعر
- قليل الكلام والحركة (جامد)
- يسأل أسئلة تفصيلية دقيقة
- ينتقد ويدقق في المعلومات

الدقة والبيانات يركز على:

العلامات:

- صوت هادئ، دافئ، منخفض
- مستمع ممتاز، لا يقطع
- متعدد في القرار، يسأل عن الضمانات
- ودود لكنه متحفظ قليلاً

الأمان والعلاقة يركز على:

متحفظ / متهمه (Reserved)

نصححة للمحترفين

لا تحاول تغيير شخصية العميل، بل غير أسلوبك أنت ليتناسب معه. إذا كان سريعاً (D/I) عجل في حديثك. إذا كان بطبيئياً (S/C) تمهل وأعطيه تفاصيل.