

Mastery Sales DISC
حزمة الاختبارات والتقييم
Assessment Pack (Pre/Post Test)

؟ نماذج أسئلة لتقدير الفريق

س1: العميل الذي يقاطعك باستمرار ويسأل عن "الخلاصة"، ما هو نمطه؟

- (ا) S (مستقر)
- (ب) C (تحليلي)
- ج) D (مسيطر)
- (د) I (مؤثر)

س2: ما هي أفضل طريقة للتعامل مع اعتراض "السعر غالى" من عميل C؟

- (ا) القول بأن المنتج هو "الأروع" في السوق.
- (ب) تحدي العميل ليأخذ قراراً سريعاً.
- ج) تقديم تحليل التكلفة مقابل العائد ROI Analysis بالأرقام.
- (د) تقديم وعد شخصي بأن السعر مناسب.

س3: عميل S متعدد في التوقيع، ماذا تفعل؟

- (ا) تضغط عليه بخصم ينتهياليوم.
- ب) تقدم له "فترة ضمان" أو "تجربة خالية من المخاطر".
- (ج) ترفع صوتك لتظهر الحماس.
- (د) ترسل له ملفات تفصيلية معقدة.

س4: أي نمط يهم أكثر بـ "من يستخدم المنتج؟" (Social Proof)؟

D (ا)

✓ I (ب)

S (ج)

C (د)