

# Mastery Sales DISC

## نصوص إغلاق الصفقة

### Scripts Closing

#### كيف تطلب "الأورد" بنجاح؟

##### D - إغلاق الخيارات (The Option Close)

الاستراتيجية: أعطه السيطرة. لا تسأله "هل ستشترى؟" بل "أي خيار تريد؟"  
"يا أستاذ محمد، عشان نبدأ نحقق التارجت ده، قدامنا طريقين: الباقة الذهبية للتنفيذ الفوري، أو الفضية للتنفيذ التدريجي. تحب نمشي في أي طريق؟"

##### I - إغلاق الاقتراض الإيجابي (The Assumptive Close)

الاستراتيجية: تصرف وكأن الصفقة تمت بحماس. ركز على الخطوة التالية الممتعة.  
"عظيم! أنا متحمس جداً للبداية. الخطوة الجاية بسيطة، هملاً البيانات دي بسرعة عشان نلحق الـ Onboarding يوم الأحد. تحب نكتب الاسم إزاي في الإعلان؟"

##### S - إغلاق الضمان (The Guarantee Close)

الاستراتيجية: قلل المخاطر. استخدم كلمات مثل "تجربة"، "ضمان"، "راحة".  
"أنا مش عايزك تقلق من أي حاجة. إيه رأيك نعمل عقد مبدئي لمدة 3 شهور بس؟ لو مرتحتش تقدر تلغي في أي وقت. كده تكون مطمئن؟"

##### C - إغلاق الملخص (The Summary Close)

الاستراتيجية: راجع المتطلبات منطقياً. اجعل الموافقة استنتاجاً حتمياً.  
"خلينا نراجع النقاط: المنتج يحل مشكلة [1]، وضمن الميزانية [2]، ويوفر الخاصية [3]. هل في أي معيار تاني محتاجين نغطيه ولا نبدأ في الإجراءات الورقية؟"

بعد طرح سؤال الإغلاق... اصمت تماماً! أول من يتحدث هو الخاسر. انتظر رد العميل مهما طال الصمت.