

❶ . افتتاحية المكالمة / الاجتماع

I - المؤثر (حماسي وودود)

" صباح الخير يا [الاسم]! شوفت البروست الأخير لديك على LinkedIn، فكرة عبقرية! كنت حابب أدردش معاك بخصوص..."

D - المسيطر (مباشر وموجز)

"أستاذ [الاسم]، الغرض من اتصالي هو توفير 20% من تكاليف التشغيل عندك. الموضوع هيأخذ 3 دقائق. مناسب؟"

C - التحليلي (رسمي ودقيق)

"أستاذ [الاسم]، بناءً على أبحاث السوق الأخيرة، شركتكم قد تواجه تحدي في [X]. عندي بيانات توضح كيفية الحل. هل تسمح لي؟"

S - المستقر (هادئ ومطمئن)

"أهلاً أستاذ [الاسم]، معك [اسمه]. أتمنى مكنش قاطعتك في وقت غير مناسب. كنت حابب أشارك معك حل ساعد شركات زي شركتكم..."

❷ . عرض القيمة (The Pitch)

I - ركز على المكانة والقصص

"تخيل لما تستخدم النظام ده، فريقك هيكون مبسوط جداً بالسهولة! وكان هتبقى الشركة الرائدة اللي بتسخدم أحدث تكنولوجيا."

D - ركز على النتائج

"النظام بتاعنا بيزود الإنتاجية الضعف في أول شهر. يعني العائد على الاستثمار هيكون 200% خلال ربع سنة واحد."

C - ركز على الحقائق والدقة

"النظام مصمم بخوارزمية X بدقة 99.99%. ودي تقارير الأداء الفني ومقارنة تفصيلية مع المنافسين بالأرقام."

S - ركز على الأمان والدعم

"النظام مستقر جداً ومبرمج. وإننا هنكون معك خطوة بخطوة في التدريب، ومش هنسيبك غير لما الفريق كله يكون مرتاح."

❸ . إغلاق الصفقة (The Close)

I - إغلاق الحماس (Enthusiasm)

"أنا متتحمس جداً نبدأ الشغل ده سوا! يلا بینا نسجل عشانلحق نحتفل بأول نجاح الأسبوع الجاي!"

D - الإغلاق المباشر (Direct)

"تمام، عشان نبدأ التنفيذ ونتحقق الأرقام دي الشهر الجاي، يحتاج توقيفك هنا. نبعت العقد؟"

S - إغلاق الضمان (Assurance)

"لو لسه مش متأكدة، ممكن نبدأ بفترة تجريبية عشان تكون مطمئن تماماً. إيه رأيك؟"

C - إغلاق الملخص (Summary)

"بناءً على المعايير اللي ناقشناها (1، 2، 3)، الحل ده يغطي كل المتطلبات. هل نبدأ في إجراءات التعاقد؟"