

Mastery Sales DISC

ملخص الحلقة 04

Selling to the (S)teadiness Type

BROFAYIL AL-UMLIYAH S

الشعار: "لأنّا خذلنا ونُتائِجَ كُلِّيَّةٍ مِّنْ أَنَّا آمَنَّا".
هذا العميل يركِّز على الأمان والاستقرار. هو هادئ، صبور، مخلص، ويكره التغيير المفاجئ أو المخاطرة.

• كيف تبيع له؟

1. أبطئ الوثيرة: لا تستعجله أبداً. تكلم ببطء وبهدوء.
2. ابن الثقة: هو لا يشتري المنتج، هو يشتري "أنت". أظهر اهتماماً حقيقياً به.
3. قدم ضمانات: كلمات مثل "ضمان"، "دعم فني"، "تجربة مجانية" هي مفاتيح قلبه.
4. وضح الخطوات: اشرح له خطة التنفيذ خطوة بخطوة (Step-by-step) ليزول الخوف.

قائمة المراجعة السريعة

✗ لا تفعل:

- لا تكن عدوانياً (Pushy).
- لا تفاجئه بتغييرات كبيرة.
- لا تقدم وعوداً غير واقعية.

✓ افعل:

- كن صبوراً ومستمعاً جيداً.
- اسأل عن تأثير القرار على فريقه.
- ركز على "كيف" (الطريقة).

🔑 جملة الإغلاق السحرية

"أنا فاهم ترددك، وعشان تكون مطمئن تماماً، إيه رأيك نبدأ بفترة تجربة بدون أي التزام؟ وأنا هكون معاك خطوة بخطوة."