

## Mastery Sales DISC

# نصوص الرد على الاعتراضات

## Scripts Objections Handling

كيف تحول "لا" إلى "نعم"؟

الاعتراض الأول: "السعر غالي" (Price)

### D - المسيطر

"أنا متفق معاك إنه مش رخيص. بس إحنا مش بنبيع تكلفة، إحنا بنبيع عائد. الاستثمار ده هيرجعك في أول 3 شهور. هل تفضل توفر مبلغ بسيط دلوقتي ولا تكسب الضعف قدام؟"

### I - المؤثر

"أنا فاهمك، بس خيلني أقولك إن ده الـ *Package* اللي كل الـ *Players Top* في السوق شغالين بيه. السعر ده عشان تاخد الـ *Experience Premium* اللي تخليك مميز عن الباقين."

### S - المستقر

"أنا مقدر قلقك من الميزانية. السعر ده يشمل ضمان كامل ودعم في مدى الحياة عشان متصرفش أي مليم زيادة بعدين. إيه رأيك لو قسمنا الدفعات عشان تكون مرتاح؟"

### C - التحليلي

"خلينا نبص على تحليل التكلفة الكلية. (TCO) المنتج الأرخص هيجتا حاجة صيانة بـ [X] بينما منتجنا عمره الافتراضي [Y]. لو حسبناها بالورقة والقلم، منتجنا أوفر بنسبة 15% على المدى الطويل."

الاعتراض الثاني: "محتاج أفكر" (Stalling)

### D - المسيطر

"بصراحة، إيه اللي مانعك تاخد القرار دلوقتي؟ لو في مشكلة نحلها، لو مفيش يبقى يلا نبدأ عشان منضيعش وقت."

## I - المؤثر

"خد وقتك أكيد، بس خلي بالك العرض ده خاص بالشهر ده بس، وخسارة تفوت الفرصة دي! خرينا نأجر مكانك مبدئياً؟"

## S - المستقر

"طبعاً، ده قرار مهم. إيه المعلومات الإضافية اللي ممكن أأعتهأ لحضرتك بشأن تساعدك تأخذ القرار وأنت مطمئن تماماً؟"

## C - التحليلي

"مفهوم. هل في نقطة فنية معينة أو جزئية في العقد محتاجة توضيح أكثر؟ ممكن نراجع البنود بند بند لو أأب."