

Mastery Sales DISC

دليل التعرف السريع على الأنماط

Guide Identification Quick

كيف تحدد نمط العميل في دقيقتين؟

راقب: هل هو سريع أم متهمل؟ هل يركز على العمل أم العلاقات؟

(Outgoing) منفتح / سريع

D

المسيطر (Dominance)

العلامات:

- صوت قوي وحازم ومباشر
- لغة جسد واثقة ومسيطرة
- يقاطع الكلام ويريد "الزبدة"
- ينظر في الساعة (مستعجل)

النتائج والسرعة يركز على:

I

المؤثر (Influence)

العلامات:

- صوت عالٍ، حماسي، سريع
- حركات يد كثيرة وتعبيرات وجه
- يتحدث عن قصص وأشخاص
- غير منظم، يقفز بين المواضيع

الناس والتقدير يركز على:

C

التحليلي (Conscientiousness)

العلامات:

- صوت رتيب، رسمي، بلا مشاعر
- قليل الكلام والحركة (جامد)
- يسأل أسئلة تفصيلية دقيقة
- ينتقد ويدقق في المعلومات

الدقة والبيانات يركز على:

S

المستقر (Steadiness)

العلامات:

- صوت هادئ، دافئ، منخفض
- مستمع ممتاز، لا يقاطع
- متردد في القرار، يسأل عن الضمانات
- ودود لكنه متحفظ قليلاً

الأمان والعلاقة يركز على:

(Task-Oriented) موجه للمهام

(People-Oriented) موجه للناس

(Reserved) متحفظ / متمهل

نصيحة للمحترفين

لا تحاول تغيير شخصية العميل، بل غير أسلوبك أنت ليتناسب معه. إذا كان سريعاً (D/I) عجل في حديثك. إذا كان بطيئاً (S/C) تمهل وأعطه تفاصيل.