

سيناريو التدريب (Role-Play)

سارة - مديرة التسويق

Scenario: The Influential Marketer

ملف الشخصية

- الاسم: سارة
- المنصب: مديرة تسويق مبدعة
- النمط: I (مؤثر)
- الحالة المزاجية: متحمسة، تتحدث كثيراً، تنشئت بسهولة، ودودة جداً.

السياق والهدف

الموقف: تعرض عليها أداة Media Social جديدة. سارة تحب الفكرة لكنها تخرج عن الموضوع وتتجنب تفاصيل التعاقد.

الهدف: الحصول على موافقتها النهائية وتحديد موعد التوقيع دون أن تفقد حماسها.

جمل متوقعة من سارة (للزميل الذي يمثل الدور)

- "يا خبر! الأداة دي شكلها تحفة! بتفكرني ببرنامج شوفته في دبي..." (تخرج عن الموضوع)
- "بس تفكر التيم هيحبها؟ أنا مش عايزة حاجة معقدة تضايقهم."
- "أنا بجد حبيت ستايلك في الكلام! أنت برج إيه؟"
- "خلينا نتقابل كوفي المرة الجاية نتكلم أكثر." (تسويق القرار)

نصائح للبائع (كيف تنجح؟)

1. شاركها الحماس: ابتسم، اضحك، وكن عالي الطاقة. لا تكن مملاً.
2. أعددها لليسار بذلك: عندما تخرج عن الموضوع، قل: "فعلاً قصة حلوة! وعشان نطبق الأفكار المجنونة دي، الأداة دي هتساعدنا..."
3. ركز على الناس: قل "الفريق هيحب السهولة" و "هتكوني مشهورة في الشركة بالاختيار ده".
4. الإغلاق: اربط الإغلاق بالمتعة: "يلا نسجل عشان نلحق نلعب بالأداة الجديدة دي قبل ال Campaign الجاية!"