

Mastery Sales DISC

ملخص الحلقة 07

Flexing Your Style (Adaptation)

ما هي المرونة؟ (Flexing)

المرونة ليست "نفاقاً" أو تغيير شخصيتك. هي القدرة على تعديل سلوكك مؤقتاً لتشعر العميل بالراحة. القاعدة: "عامل الناس كما يحبون أن يعاملوا" (وليس كما تحب أنت).

﴿ محاور التكيف الثلاثة ﴾

1. السرعة (Pace)

- مع السريعين: (D/I) تحدث بسرعة، اختصر المقدمات، تحرك بنشاط.
- مع المتمهلين: (S/C) اهدأ، اترك فترات صمت، لا تقاطع، خذ وقتك في الشرح.

2. التركيز (Focus)

- مع العمليين: (D/C) ركز على "الbizنس"، الحقائق، الأجندة. تجنب القصص الشخصية.
- مع الاجتماعيين: (I/S) ابدأ بـ Small Talk، اسأل عن العائلة/الاهتمامات، ابن علاقة.

3. المعلومات (Information)

- مع الشموليين: (D/I) يريدون "الصورة الكبيرة" والملخصات.
- مع التفصيليين: (S/C) يريدون "الخطوات الدقيقة" والبيانات والإثباتات.

⚠ تحذير

عندما تكون تحت ضغط ، (Stress) سيعود عقلك تلقائياً لنمطك الأصلي. كن واعياً في اللحظات الصعبة وحافظ على التكيف.