

Mastery Sales DISC

مجموعة نصوص المبيعات الشاملة

Collection Scripts Sales Ultimate The

1. افتتاحية المكالمات / الاجتماع

I - المؤثر (حماسي وودود)

"صباح الخير يا [الاسم]! شوفت البوست الأخير ليك على LinkedIn، فكرة عبقرية! كنت حابب أدرش معاك بخصوص..."

D - المسيطر (مباشر وموجز)

"أستاذ [الاسم]، الغرض من اتصالي هو توفير 20% من تكاليف التشغيل عندك. الموضوع هياخد 3 دقائق. مناسب؟"

C - التحليلي (رسمي ودقيق)

"أستاذ [الاسم]، بناءً على أبحاث السوق الأخيرة، شركتكم قد تواجه تحدي في [X]. عندي بيانات توضح كيفية الحل. هل تسمح لي؟"

S - المستقر (هادئ ومطمئن)

"أهلاً أستاذ [الاسم]، معاك [اسمك]. أتمنى مكنش قاطعتك في وقت غير مناسب. كنت حابب أشارك معاك حل ساعد شركات زي شركتكم..."

2. عرض القيمة (The Pitch)

I - ركز على المكانة والقصص

"تخيل لما تستخدم النظام ده، فريقك هيكون مبسوط جداً بالسهولة! وكان هتبقى الشركة الرائدة اللي بتستخدم أحدث تكنولوجيا."

D - ركز على النتائج

"النظام بتاعنا بيزود الإنتاجية الضعف في أول شهر. يعني العائد على الاستثمار هيكون 200% خلال ربع سنة واحد."

C - ركز على الحقائق والدقة

"النظام مصمم بخوارزمية X بدقة 99.9%. ودي تقارير الأداء الفني ومقارنة تفصيلية مع المنافسين بالأرقام."

S - ركز على الأمان والدعم

"النظام مستقر جداً ومجرب. وإحنا هنكون معاك خطوة بخطوة في التدريب، ومش هنسيبك غير لما الفريق كله يكون مرتاح."

3. إغلاق الصفقة (The Close)

I - إغلاق الحماس (Enthusiasm)

"أنا متحمس جداً نبدأ الشغل ده سوا! يلا بينا نسجل عشان نلحق نحتفل بأول نجاح الأسبوع الجاي!"

D - الإغلاق المباشر (Direct)

"تمام، عشان نبدأ التنفيذ ونحقق الأرقام دي الشهر الجاي، محتاج توقيعك هنا. نبعث العقد؟"

C - إغلاق الملخص (Summary)

"بناءً على المعايير التي ناقشناها (1، 2، 3)، الحل ده بيغطي كل المتطلبات. هل نبدأ في إجراءات التعاقد؟"

S - إغلاق الضمان (Assurance)

"لو لسه مش متأكد، ممكن نبدأ بفترة تجريبية عشان تكون مطمئن تماماً. إيه رأيك؟"