

Mastery Sales DISC

نماذج خطة الطرح

Rollout Schedule Templates

٤ الخيار 1: المسار المكثف (أسبوعان)

مناسب لـ الفرق الصغيرة التي تحتاج نتائج فورية.

الأسبوع 1: الاستماع للحلقات 1 إلى 5.

- الأحد: مقدمة + نمط D
- الثلاثاء: نمط I + نمط S
- الخميس: ورشة عمل تطبيقية (Role-play)

الأسبوع 2: الاستماع للحلقات 6 إلى 10.

- الأحد: نمط C + التكيف
- الثلاثاء: الاعتراضات + الإغلاق
- الخميس: مراجعة شاملة واختبار

٥ الخيار 2: المسار المعتمد (4 أسابيع) - موصى به

مناسب لـ معظم فرق المبيعات لضمان استيعاب المعلومات.

- الأسبوع 1: الأساسيات وفهم الأنماط (حلقات 1-4).
- الأسبوع 2: التعمق والتحليل (حلقات 5-6).
- الأسبوع 3: مهارات البيع المتقدمة (حلقات 7-8).
- الأسبوع 4: الإغلاق والتخطيط (حلقات 9-10).

٦ الخيار 3: المسار الذاتي (مفتوح)

مناسب لـ الموظفين الجدد (Onboarding) أو الجداول المزدحمة.

- يتم تعين حلقة واحدة كل يومين.
- مطلوب إرسال "ملخص تعلم" بعد كل حلقة للمدير.
- جلسة مراجعة شهرية واحدة مع المدير لتقديم التقدم.