

# Mastery Sales DISC

## بطاقة الأسئلة الكاشفة

### The 3 Magic Questions

اسأل هذه الأسئلة في أول اللقاء لتعرف من أمامك:

#### 1. سؤال الصورة الكبيرة

"إيه أهم هدف أو نتيجة عايز تحققها من المشروع ده؟"

التحليل:

- إذا قال "عايز X بحلول الشهر الجاي" (سريع ومحدد) ← D
- إذا قال "عايزين نعمل ضجة والناس تتكلم عنا" (حماسي) ← I
- إذا قال "عايزين النظام يكون مستقر والفريق مرتاح" ← S
- إذا قال "عايزين نقلل نسبة الخطأ لـ 5%." ← C

#### 2. سؤال المخاطر

"إيه أكبر تخوف عندك بخصوص اتخاذ القرار ده؟"

التحليل:

- الخوف من "الفشل" أو "تضييع الوقت" ← D
- الخوف من "شكلي قدام الناس" أو "فقدان الشعبية" ← I
- الخوف من "التغيير" أو "عدم الأمان" ← S
- الخوف من "القرار الغلط" أو "نقص المعلومات" ← C

"تحب أبعثلك المعلومات والتفاصيل إزاي؟"

التحليل:

- "أبعثلي الملخص / الخلاصة" ← D
- "تقابل وندردش أحسن" ← I
- "أبعثلي الخطوات بالترتيب" ← S
- "أبعثلي كل التفاصيل والمرفقات والبيانات" ← C