

# Mastery Sales DISC

## ملخص نموذج DISC

### Model Overview

نموذج DISC هو أداة لفهم السلوك البشري، تساعدك في تحسين التواصل، بناء العلاقات، وزيادة المبيعات من خلال تكييف أسلوبك مع من أمامك.



لا يوجد نمط "أفضل" من الآخر. كل الأنماط تشتري، ولكن دوافع الشراء تختلف:

- D يشتري من أجل: الربح والسيطرة.
- I يشتري من أجل: المكانة والتقدير.
- S يشتري من أجل: الأمان والراحة.
- C يشتري من أجل: القيمة والجودة.