

Mastery Sales DISC

نصوص إغلاق الصفقة

Scripts Closing

كيف تطلب "الأوردر" بنجاح؟

D - إغلاق الخيارات (The Option Close)

الاستراتيجية: أعطه السيطرة. لا تسأله "هل ستشتري؟" بل "أي خيار تريده؟"
"يا أستاذ محمد، عشان نبدأ نحقق التارجت ده، قدامنا طريقين: الباقة الذهبية للتنفيذ الفوري، أو الفضية
للتنفيذ التدريجي. تحب نمشي في أي طريق؟"

I - إغلاق الاقراض الإيجابي (The Assumptive Close)

الاستراتيجية: تصرف وكأن الصفقة تمت بحماس. ركز على الخطوة التالية الممتعة.
"عظيم! أنا متحمس جداً للبداية. الخطوة الجایة بسيطة، هملاً البيانات دي بسرعة عشان نلحق الـ
Onboarding يوم الأحد. تحب نكتب الاسم إزاى في الإعلان؟"

S - إغلاق الضمان (The Guarantee Close)

الاستراتيجية: قلل المخاطر. استخدم كلمات مثل "تجربة"، "ضمان"، "راحة".
"أنا مش عايزك تقلق من أي حاجة. إيه رأيك نعمل عقد مبدئي لمدة 3 شهور بس؟ لو مرتحتش تقدر
تلغي في أي وقت. كده تكون مطمئن؟"

C - إغلاق الملاخص (The Summary Close)

الاستراتيجية: راجع المتطلبات منطقياً. اجعل الموافقة استنتاجاً حتمياً.
"خلينا نراجع النقاط: المنتج يحل مشكلة [1]، و ضمن الميزانية [2]، و بيوفر الخاصية [3]. هل في أي
معيار تاني محتاجين نقطيه ولا نبدأ في الإجراءات الورقية؟"

بعد طرح سؤال الإغلاق... أصمت تماماً! أول من يتحدث هو الخاسر، انتظر رد العميل مهما طال الصمت.