

Mastery Sales DISC

ملخص الحلقة 02

Selling to the (D)ominance Type

👤 بروفايل العميل D

الشعار: "كن موجزًا، كن مهبرًا، ثم غادرًا!"
هذا العميل يركز على النتائج والسرعة. هو صانع قرار، لا يخاف المخاطرة، ويكره التفاصيل المملة أو إضاعة الوقت.

🎯 كيف تباع له؟

1. ابدأ بالنهاية: لا تحك قصة طويلة. قل: "هذا الحل سيوفر لك 20%".
2. تكلم لغة الأرقام والعائد: يريد أن يعرف (ROI) - العائد على الاستثمار.
3. كن واثقًا: إذا شعر بضعفك أو ترددك، سيأكلك حياً! حافظ على تواصل بصري قوي.
4. اعطه خيارات: لا تفرض عليه حلاً واحداً. قل "لدينا الخيار أ والخيار ب، أيهما تفضل؟" ليقرر هو.

📋 قائمة المراجعة السريعة

❌ لا تفعل:	✅ افعل:
• لا تسأل عن أحواله (Small talk).	• ادخل في الموضوع فوراً.
• لا تكرر الكلام.	• كن سريعاً ومختصراً.
• لا تدخل في تفاصيل فنية دقيقة.	• ركز على "ماذا" (النتيجة).

🎪 جملة الإغلاق السحرية

"يا أستاذ [الاسم]، عشان نحقق النتائج دي الشهر الجاي، محتاجين نبدأ النهاردة. هل نمضي العقد دلوقتي؟"