

Mastery Sales DISC

ملف شخصية التحليلي

The Conscientiousness (C) Cheatsheet

C

لما من هو شخصية؟

الشخصية التحليلية هي شخصية دقيقة، منظمة، يركون على الحقائق والبيانات والجودة. يخافون من ارتكاب الأخطاء أو التعرض للانتقاد في عملهم.

الشعار: "إذا لم تكن ستفعله بشكل صحيح، فلا تفعله." (Do it right or don't do it at all.)

🔑 كلمات مفتاحية يحبها

- بيانات / حقائق (Data/Facts)
- تحليل / منطق (Analysis/Logic)
- دقة / جودة (Accuracy/Quality)
- إثبات / برهان (Proof/Evidence)
- عملية / نظام (Process/System)

علامات التعرف عليه

- صوت رسمي، رتيب، وبلا مشاعر.
- قليل الكلام والحركة (وجهه جامد).
- يسأل أسئلة تفصيلية جداً.
- يطلب إثباتات وأدلة مكتوبة.
- يركز على "لماذا" (لماذا عما هكذا?).

👉 استراتيجية البيع (افعل ولا تفعل)

لا تفعل:

- لا تكن عاطفياً أو تبالغ في الحماس.
- لا تقدم معلومات عامة أو غامضة.
- لا تستعجله في القرار.
- لا تلمسه (يحافظ على مساحته الشخصية).

افعل:

- كن مستعداً جداً ولديك إجابات.
- استخدم الأرقام والإحصائيات.
- كن منظماً ودقيقاً في مواعيده.
- أعطه الفرصة للتحقق والبحث.
- أعرض السلبيات والإيجابيات (موضوعية).

استخدم "الإغلاق المنطقي" أو "التلخيص":

"بناءً على البيانات اللي راجعناها، الحال ده بيعطي الـ 3 شروط اللي حضرتك حدتها. هل في أي معلومة ناقصة قبل ما نبدأ الإجراءات؟"

لماذا ينجح هذا؟ لأنه يخاطب المنطق، يراجع المعايير، ولا يضغط عاطفياً.