

## Mastery Sales DISC

### ملخص الحلقة 06

#### Reading the Room: Identifying Types

#### Scan) 2-Minute (The شخص الدقيقتين

لتحديد نمط العميل بسرعة، أجب عن سؤالين فقط:

1. هل هو سريع (Outgoing) أم متمهل (Reserved)؟

• سريع، صوت عالٍ، حازم → D أو I

• هادئ، صوت منخفض، حذر → S أو C

2. هل يركز على المهام (Task) أم الناس (People)؟

• حقائق، أرقام، نتائج → D أو C

• مشاعر، قصص، علاقات → I أو S

#### قراءة لغة الجسد

النمط	الإشارات الجسدية
D	مصافحة قوية، نظرات حادة، يميل للأمام، ينظر للساعة.
I	ابتسامة عريضة، حركات يد كثيرة، مسافة شخصية قريبة، ملابس ملفتة.
S	وجه ودود ومسترخٍ، إيماءات رأس (موافقة)، وضعية جلوس مريحة.
C	وجه جامد (Poker Face)، قلة حركة، يحمل ورقة وقلم، مسافة بعيدة.

#### السؤال الذهبي للكشف

"إيه أهم معيار هيخليك تاخذ القرار ده النهاردة؟"

• "السرعة / العائد" → D

• "السمعة / رأي الناس" → I

• "الضمان / الأمان" → S

• "الجودة / السعر الدقيق" → C