

# Mastery Sales DISC

## ملخص الحلقة 02

### Selling to the (D)ominance Type

#### BROFAYIL AL-UMIL D

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

#### كيف تبيع له؟

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

#### قائمة المراجعة السريعة

##### ✗ لا تفعل:

- لا تسأل عن أحواله (Small talk).
- لا تكرر الكلام.
- لا تدخل في تفاصيل فنية دقيقة.

##### ✓ افعل:

- ادخل في الموضوع فوراً.
- كن سرياً ومحترماً.
- ركز على "ماذا" (النتيجة).

#### ⌚ جملة الإغلاق السحرية

"يا أستاذ [الاسم]، عشان نحقق النتائج دي الشهر الجاي، محتاجين نبدأ الباردة. هل غضي العقد دلوقي؟"