

Mastery Sales DISC

نموذج مراجعة المكالمات

Call Review Scorecard

التاريخ:

مدة المكالمة:

اسم البائع:

اسم العميل:

1. تحديد النمط (Identification)

ما هو نمط العميل في هذه المكالمة؟

D (مسيطر) I (مؤثر) S (مستقر) C (تحليلي)

الأدلة (لماذا اخترت هذا النمط؟):

سرعة الكلام التركيز (الناس/المهام) نوع الأسئلة

2. التكيف والمرونة (Adaptation)

المعيار

ضعيف مقبول ممتاز

هل طابق البائع سرعة ونبرة صوت العميل؟

هل استخدم الافتتاحية المناسبة للنمط؟

هل ركز على الدوافع الصحيحة (نتائج/أمان/إلخ)؟

3. الاعتراضات والإغلاق

هل واجه اعتراضاً؟ نعم لا

إذا نعم، هل رد بالطريقة المناسبة للنمط؟

هل استخدم تقنية الإغلاق الصحيحة؟

خيارات (D) حماس (I) ضمان (S) ملخص (C)

التقييم النهائي

10 /