

# Mastery Sales DISC (Pre-Assessment)

Assess Your Current Knowledge

التعليمات: أجب عن الأسئلة التالية لتحديد مستوى معرفتك الحالي بأنماط الشخصية في المبيعات.

1. ما هو الخطأ الأكثر شيوعاً الذي يرتكبه البائعون؟

- أ) عدم معرفة تفاصيل المنتج.
- ب) البيع بنفس الأسلوب بلبيع العملاء.
- ج) الاتصال في وقت غير مناسب.

2. إذا كان العميل يتحدث بسرعة ويقطّعك، فهو غالباً يركز على:

- أ) التفاصيل الدقيقة.
- ب) بناء علاقة صداقة.
- ج) النتائج وإنجاز المهمة.

3. العميل الذي يسأل كثيراً عن "الضمانات" وخدمة ما بعد البيع، يخشي غالباً من:

- أ) فقدان المال.
- ب) الخاطرة وعدم الأمان.
- ج) الإحراج الاجتماعي.

4. عند التعامل مع عميل يحب البيانات والأرقام، يجب عليك:

- أ) أن تكون حماسياً جداً.
- ب) أن تكون دقيقاً ومنطقياً.
- ج) أن تحكي له قصصاً شخصية.

5. أفضل طريقة لإغلاق صفقة مع عميل متعدد هي:

- أ) الضغط عليه ليقرر الآن.
- ب) الانسحاب والبحث عن عميل آخر.
- ج) تقديم فترة تجربة لتقليل الخاطرة.