

Mastery Sales DISC

ملف شخصية التحليلي

The Conscientiousness (C) Cheatsheet

C

لماذا من هو شخصية C؟

الشخصية التحليلية هي شخصية دقيقة، منظمة، ومنطقية. يركزون 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 يجبها

- بيانات / حقائق (Data/Facts)
- تحليل / منطق (Analysis/Logic)
- دقة / جودة (Accuracy/Quality)
- إثباتات / 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 يعمل هكذا؟).

استراتيجية البيع (افعل ولا تفعل)

افعل: ✓

- كن مستعداً جداً ولديك إجابات.
- استخدم الأرقام والإحصائيات.
- كن منظماً ودقيقاً في مواعيدك.
- أعطه الفرصة للتحقق والبحث.
- اعرض السليبات والإيجابيات (موضوعية).

لا تفعل: ✗

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

استخدم "الإغلاق المنطقي" أو "التلخيص":

"بناءً على البيانات التي راجعناها، الحل ده بيغطي الـ 3 شروط اللي حضرتك حددتها. هل في أي معلومة ناقصة قبل ما نبدأ الإجراءات؟"

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