

Mastery Sales DISC

ملخص الحلقة 10

The 30-Day Implementation Plan

مبروك! لقد أتممت الجزء النظري. الآن يبدأ العمل الحقيقي.

خطة ال 30 يوم للتطبيق

الأسبوع 1: الملاحظة (Observation)

- لا تحاول تغيير أسلوبك. فقط ركز على تحديد نمط كل شخص تتحدث معه.
- هدف يومي: نحن نمط 3 عملاء.

الأسبوع 2: السرعة (Pacing)

- ابدأ بتعديل سرعة كلامك ونبرة صوتك لتطابق العميل.
- هدف يومي: مرآة (Mirroring) لسرعة عميل واحد على الأقل.

الأسبوع 3: الكلمات المفتاحية (Keywords)

- استخدم لغة العميل (نتائج ل، D، متعة ل، I، أمان ل، S، دقة ل، C).
- هدف يومي: راجع إيميلاتك قبل الإرسال وعدل الكلمات.

الأسبوع 4: الإغلاق (Closing)

- جرب تقنيات الإغلاق المختلفة.
- هدف يومي: استخدم تقنية إغلاق محددة في مكالمة واحدة.

شريك المحاسبة (Accountability Partner)

التعلم لا يثبت إلا بالممارسة. اتفق مع زميل لك في الفريق، وراجعوا تقدمكم لمدة 10 دقائق كل أسبوع. شاركوا قصص النجاح والفشل.