

نصوص افتتاحية المكالمات

Scripts Opening Winning

الثواني الأولى تحدد مصير المكالمة.

إليك كيف تبدأ الحديث مع كل نمط لتضمن اهتمامهم من اللحظة الأولى.

D - المسيدط

الأسلوب: مباشر، يحترم الوقت، يركز على الفائدة فوراً.

النص المقترن:

"أستاذ [الاسم] ، أنا عارف إن وقتكم ضيق، عشان كده هدخل في الموضوع على طول. الغرض من اتصالي هو إني أساعدك توفر [X%] من التكاليف التشغيلية. المكالمة دي هتاخذ 3 دقائق عشان نحدد إذا كان الحل ده مناسب ليك ولا لا. نبدأ؟" "لماذا ينجح؟ لأنه يحدد الوقت (3 دقائق)، والهدف (توفير)، ويطلب الإذن بالانطلاق (تحكم).

I - المؤثر

الأسلوب: حماسي، ودود، شخصي، عالي الطاقة.

النص المقترن:

" صباح الخير يا [الاسم] ! إزيك عامل إيه؟ أنا كنت بتابع شغلك الأخير على [Platform] وابهرت جداً بالفكرة اللي طرحتها! كنت متحمس جداً إني أتكلم معاك النهارة بخصوص فكرة جديدة ممكن تساعد فريقك المبدع في..."

لماذا ينجح؟ لأنه يبدأ بمدح (Ego stroke) طاقة عالية، ويركز على "الإبداع" و"الحماس".

S - المستقر

الأسلوب: هادئ، مهذب، غير مقتحم، مطمئن.

النص المقترن:

"أهلاً أستاذ [الاسم] ، معاك [اسمك] من شركة [X] أثقني مكنش قاطعتك في وقت غير مناسب؟... أنا بكلم حضرتك النهارة عشان أشارك حل ساعد شركات كتير في مجالك إنهم يحافظوا على استقرار الفريق ويقللوا الضغط في الشغل..."

لماذا ينجح؟ لأنه يستأنذن أولاً (احترام)، صوته هادئ، ويركز كلمات مثل "استقرار" و"مساعدة".

الأسلوب: رسمي، دقيق، مبني على بحث مسبق.

النص المقترن:

"أستاذ [الاسم]، بناءً على التقرير السنوي لشركتكم، لاحظت إنكم بستهدفوا تحسين الكفاءة بنسبة .٥[X] منتجنا مصمم خصيصاً لسد الفجوة دي بدقة عالية. هل تسمح لي بدققتين أستعرض معاك البيانات؟"

لماذا ينجح؟ لأنه يثبت أنك قمت ببحثك ، ويركز على "الكفاءة" و"البيانات".