

Mastery Sales DISC

# دليل جلسات تمثيل الأدوار

Role-Play Session Guide

## كيف تدير الجلسة؟

- حدد الأدوار: باائع، عميل (يتبع سيناريو محدد)، ومراقب.
- المحاكاة (5-7 دقائق): يجري البائع المكالمه مع العميل.
- التغذية الراجعة (3 دقائق): يبدأ البائع بتقييم نفسه، ثم العميل، ثم المراقب.

## نموذج تقييم الأداء (للرّاّقب)

المهارة	متار	جيـد	صـعـيف
1. تحديد النـطـق:			
هل عـرـفـ البـاعـ نـطـ العـمـيلـ بـسـرـعـةـ؟			
2. تـكـيـيفـ النـبـرـةـ وـالـسـرـعـةـ:			
هل عـدـلـ البـاعـ صـوـتهـ وـسـرـعـتـهـ لـتـنـاسـبـ العـمـيلـ؟			
3. التـعـامـلـ مـعـ الـاعـتـراضـاتـ:			
هل اـسـتـخـدـمـ الـاسـتـراتـيـجـيـةـ الصـحـيـحةـ لـرـدـ؟			
4. أـسـلـوبـ الإـغـلاقـ:			
هل اـسـتـخـدـمـ تقـنـيـةـ الإـغـلاقـ الـمـنـاسـبـ لـلـنـمـطـ؟			

## ملاحظات إضافية

نقاط القوة:

فرص التحسين: