

Mastery Sales DISC

الاختبار البعدي (Post-Assessment)

Course Completion Test

1. أي من الأنماط التالية يفضل "الإغلاق الافتراضي" (Assumptive Close)?

- (أ) D (المسيطر)
- (ب) I (المؤثر)
- (ج) C (التحليلي)

2. عندما يعترض عميل نمط D قائلاً "السعر غالي"، الرد الأمثل هو:

- (أ) التركيز على العائد على الاستثمار (ROI).
- (ب) الحديث عن جودة المواد الخام.
- (ج) تقديم ضمان استرجاع الأموال.

3. لغة الجسد لعميل C تتميز بـ:

- (أ) حركات يد كثيرة وابتسامة عريضة.
- (ب) وجه جامد (Poker Face) وقلة الحركة.
- (ج) الميل للأمام والسيطرة على المساحة.

4. ما هو الدافع الأساسي للشراء عند نمط I؟

- (أ) توفير التكاليف.
- (ب) الدقة والكمال.
- (ج) التقدير الاجتماعي والمكانة.

5. إذا كنت بائعاً من نمط D وتبيع لعميل S، يجب عليك:

- (أ) أن تسرع من وتيرة الحديث.
- (ب) أن تهدأ، تبطئ، وتبني الثقة أولاً.
- (ج) أن تركز فقط على الحقائق والأرقام.