

# Mastery Sales DISC

## ملخص الحلقة 03

### Selling to the (I)nfluence Type

#### ★ بروفايل العميل I

الشعار: "دعنا نستمتع بالقيام بهذا معاً!"  
هذا العميل يركز على الناس و التقدير. هو اجتماعي، متفائل، يحب التحدث، ويتخذ قراراته بناءً على المشاعر والعلاقات.

#### 📌 كيف تبيع له؟

1. كن صديقاً: ابدأ بحديث ودي. اسأل عن أحواله، إجازته، أو رأيه في شيء ما.
2. شارك الحماس: يجب أن تكون طاقتك عالية. ابتسم واستخدم نبرة صوت حيوية.
3. استخدم القصص: لا تعرض بيانات جافة. احكِ قصص نجاح لأشخاص آخرين (Social Proof).
4. تولّ التفاصيل عنه: هو يكره الروتين. قل له "أنا سأهتم بكل الأوراق، أنت فقط وافق".

#### قائمة المراجعة السريعة

##### ✓ افعل:

- امدح أفكاره وإنجازاته.
- اسمح له بالتحدث.
- ركز على "من" (الناس).

##### ✗ لا تفعل:

- لا تكن بارداً أو رسمياً.
- لا تغرقه في التفاصيل المملة.
- لا تقاطعه بحدة.

#### 🔑 جملة الإغلاق السحرية

"أنا متحمس جداً إننا نبدأ الشغل ده سوا! كل الشركات الرائدة بتستخدم الحل ده، ومش عايزك تفوت الفرصة. يلا نسجل؟"