

# Mastery Sales DISC

## دليل جلسات تمثيل الأدوار

### Role-Play Session Guide

#### كيف تدير الجلسة؟

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

#### 📋 نموذج تقييم الأداء (للمراقب)

المهارة	ضعيف	جيد	ممتاز
1. تحديد النمط: هل عرف البائع نمط العميل بسرعة؟			
2. تكييف التبرة والسرعة: هل عدّل البائع صوته وسرعته لتناسب العميل؟			
3. التعامل مع الاعتراضات: هل استخدم الاستراتيجية الصحيحة للرد؟			
4. أسلوب الإغلاق: هل استخدم تقنية الإغلاق المناسبة للنمط؟			

#### ملاحظات إضافية

نقاط القوة:

فرص التحسين: