

Mastery Sales DISC

حزمة الاختبارات والتقييم

Assessment Pack (Pre/Post Test)

? نماذج أسئلة لتقييم الفريق

س1: العميل الذي يقاطعك باستمرار ويسأل عن "الخلاصة"، ما هو نمطه؟

- (أ) S (مستقر)
- (ب) C (تحليلي)
- (ج) D (مسيطر) ✓
- (د) I (مؤثر)

س2: ما هي أفضل طريقة للتعامل مع اعتراض "السعر غالي" من عميل C؟

- (أ) القول بأن المنتج هو "الأروع" في السوق.
- (ب) تحدي العميل ليأخذ قراراً سريعاً.
- (ج) تقديم تحليل التكلفة مقابل العائد (ROI Analysis) بالأرقام. ✓
- (د) تقديم وعد شخصي بأن السعر مناسب.

س3: عميل S متردد في التوقيع، ماذا تفعل؟

- (أ) تضغط عليه بخصم ينتهي اليوم.
- (ب) تقدم له "فترة ضمان" أو "تجربة خالية من المخاطر". ✓
- (ج) ترفع صوتك لتظهر الحماس.
- (د) ترسل له ملفات تقنية معقدة.

س4: أي نمط يهتم أكثر بـ "من يستخدم المنتج؟" (Social Proof)؟

D (ا)

✓ I (ب)

S (ج)

C (د)