

Mastery Sales DISC

ملخص الحلقة 01

Why Your Best Pitch Fails

؟ الفكرة الأساسية

الخطأ رقم 1 في المبيعات هو الاعتقاد بأن "أسلوب واحد يناسب الجميع". نفس العرض الذي ينجح مع عميل قد يفشل فشلاً ذريعاً مع آخر، ليس بسبب المنتج، بل بسبب عدم التوافق في أسلوب التواصل.

• نظرة عامة على الأنماط الأربع

D - **المسيطر** (Dominance) سريع، حازم، يركز على النتائج. يريد "النهاية".

I - **المؤثر** (Influence) حماسي، اجتماعي، يركز على الناس. يريد "التقدير".

S - **المستقر** (Steadiness) هادئ، صبور، يركز على الأمان. يريد "الضمادات".

C - **التحليلي** (Conscientiousness) دقيق، منطقي، يركز على البيانات. يريد "التفاصيل".

❖ نقاط للتذكر

• العملاء يشترون لأسباب عاطفية ثم يبرونها بالمنطق، لكن كل نمط لديه "عاطفة" محركة مختلفة.

• المرونة (Flexibility) هي مهارة البيع رقم 1 في العصر الحديث.

• هدف الكورس ليس تغيير شخصيتك، بل "تكيف" أسلوبك مؤقتاً لكسب العميل.

❖ تمرين تطبيقي

فك في آخر 3 صفقات خسرتها. هل كان أسلوبك معاكساً لشخصية العميل؟ (مثلاً: كنت بطيئاً مع شخص D أو سريعاً جداً مع شخص S؟) سجل ملاحظاتك.