

Mastery Sales DISC

ملف شخصية المسيطر

The Dominance (D) Cheatsheet

D

من هو شخصية D؟

الشخصية المسيطرة هي شخصية حازمة، مباشرة، وتركز بشدة على النتائج. يحبون التحديات واتخاذ القرارات السريعة. يخافون من استغلالهم أو تضيق وقتهم.

الشعار: "كن موجزاً، كن مبهراً، ثم غادر!" (Be gone!) be bright, be brief,

كلمات مفتاحية يجبها

- النتائج (Results)
- الفوز / الربح (Win/Profit)
- الآن / فوراً (Now/Immediate)
- الخلاصة (Bottom line)
- تحدى (Challenge)

علامات التعرف عليه

- يتحدث بسرعة وبصوت قوي.
- يقاطعك إذا أطلت في الكلام.
- لغة جسد واثقة ومسيطرة.
- لا يهتم بالتفاصيل الصغيرة.
- يركز على "ماذا" (ما النتيجة؟).

استراتيجية البيع (افعل ولا تفعل)

افعل: ✓

- ادخل في الموضوع فوراً.
- ركز على العائد على الاستثمار (ROI).
- قدم له خيارات (أ أو ب) ودعه يقرر.
- كن واثقاً وحافظ على تواصل بصري.
- احترم وقته جداً.

لا تفعل: ✗

- لا تضيق وقته في أحاديث جانبية (Small talk).
- لا تدخل في تفاصيل فنية دقيقة إلا إذا طلب.
- لا تكن متردداً أو ضعيفاً.
- لا تكرر نفس الكلام.
- لا تفرض عليه رأياً (بل اقترح).

كيف تغلق الصفقة (Closing Strategy)

استخدم "الإغلاق المباشر" أو "إغلاق الخيارات":

"يا أستاذ محمد، عشان نحقق النتائج دي الشهر الجاي، لازم نبدأ التنفيذ الأسبوع ده. هل تفضل الخطة (أ) ولا (ب)؟" لماذا ينجح هذا؟ لأنه يعطيه الشعور بالسيطرة (هو من يختار)، ويحترم رغبته في السرعة والنتائج.