

Mastery Sales DISC

ملف شخصية المؤثر

The Influence (I) Cheatsheet

I

★ من هو شخصية؟

الشخصية المؤثرة هي شخصية اجتماعية، متحمسة، متفائلة جداً. يحبون بناء العلاقات، التحدث، والتقدير من الآخرين. يخافون من الرفض الاجتماعي أو التجاهل.

الشعار: "دعنا نستمتع بالقيام بهذا معاً!" (Let's together!) this doing fun have

🔑 كلمات مفتاحية يحبها

- مذهل / رائع (Amazing/Exciting)
- تخيل (Imagine)
- الناس / الفريق (People/Team)
- حصري / مميز (Exclusive)
- ممتع / سهل (Fun/Easy)

Q علامات التعرف عليه

- صوت عالٍ، سريع، ومحمس.
- يستخدم لغة الجسد وحركات اليد بكثرة.
- يخرج عن الموضوع (Small talk).
- غير منظم وقد ينسى المواعيد.

• يرکع على "من" (من يستخدمه?).

👉 استراتيجية البيع (افعل ولا تفعل)

لا تفعل: ✗

- لا تكن بارداً أو رسمياً جداً.
- لا تغرقهم في تفاصيل وأرقام مملة.
- لا تقاطعهم بحدة.
- لا تتجاهل بناء العلاقة الشخصية.

افعل: ✓

- كن ودوداً ومحمساً مثلهم.
- اسمح لهم بالتحدث وسرد القصص.
- استخدم "آراء العملاء" (Testimonials).
- ركز على الصورة الكبيرة والمتعة.
- تابع معهم كتابياً (لأنهم ينسون).

👉 كيف تغلق الصفقة (Closing Strategy)

استخدم "إغلاق الحماس" أو "الفرصة الضائعة":

"أنا متحمس جداً إننا بدأ الشغل ده سوا! كل الناس اللي اشتراكوا معانا مبسوطين جداً، يلا نسجل عشان نلحق العرض؟"

لماذا ينجح هذا؟ لأنه يركز على المشاعر الإيجابية والانتماء لمجموعة ناجحة.