

Mastery Sales DISC

ملف شخصية المستقر

The Steadiness (S) Cheatsheet

S

من هو شخصية S؟

الشخصية المستقرة هي شخصية هادئة، صبورة، وداعمة. يفضلون الاستقرار والأمان ويكرهون التغيير المفاجئ أو الصراع. هم مستمعون ممتازون ومخلصون جداً.

الشعار: "لنأخذ وقتنا وتأكّد من أن الجميع موافق." (Let's be and time our take sure.)

كلمات مفتاحية يحبها

- آمن / مضمون (Safe/Guaranteed)
- دعم / مساعدة (Support/Help)
- خطوة بخطوة (Step-by-step)
- نحن / الفريق (We/Team)
- سهل الاستخدام (User-friendly)

علامات التعرف عليه

- صوت هادئ، دافئ، ومنخفض.
- مستمع ممتاز ولا يقاطع أبداً.
- يطرح أسئلة حول الضمانات والدعم.
- متردد في اتخاذ القرارات.

• بكاء عالٍ "كف" (كف، سببنا؟).

استراتيجية البيع (افعل ولا تفعل)

افعل: ✓

- تحلى بالصبر ولا تستعجله.
- ابن الثقة وقدم ضمانات شخصية.
- اشرح خطوات التنفيذ بوضوح.
- أظهر كيف سيساعد الحل فريقه.
- اخفض نبرة صوتك وتكلم بهدوء.

لا تفعل: ✗

- لا تضغط عليه ليقرر الآن. (Pushy)
- لا تفاجئه بتغييرات غير متوقعة.
- لا تكن عدوانياً أو صوتك عالٍ.
- لا تقدم وعوداً لا تستطيع الوفاء بها.

كيف تغلق الصفقة (Closing Strategy)

استخدم "إغلاق الضمان" أو "التجربة الخالية من المخاطر":

"أنا فاهم ترددك، وعشان تكون مطمئن 100%، إيه رأيك نبدأ بفترة تجربة؟ وإحنا هنكون معاك خطوة بخطوة في التدريب." لماذا ينجح هذا؟ لأنه يزيل "المخاطرة" (Risk) Reversal ويؤكد على الدعم المستمر.