

سيناريو التدريب (Role-Play)
سارة - مديرة التسويق
Scenario: The Influential Marketer

ملف الشخصية

• الاسم: سارة

• المنصب: مديرة تسويق مبدعة

• النط: I (مؤثر)

• الحالة المزاجية: متحمسة، تتحدث كثيراً، تتشتت بسهولة، ودودة جداً.

٤) السياق والمدف

الموقف: تعرض عليها أداة Social Media جديدة. سارة تحب الفكرة لكنها تخرج عن الموضوع وتجنب تفاصيل التعاقد.

المدف: الحصول على موافقها النهائية وتحديد موعد التوقيع دون أن تفقد حماسها.

٥) جمل متوقعة من سارة (للزميل الذي يمثل الدور)

- "يا خبر! الأداة دي شكلها تحفة! بتفكري بي برنامج شوفته في دبي...". (تخرج عن الموضوع)
- "بس تفتكر التيم هيحبها؟ أنا مش عايزه حاجة معقدة تصايفهم."
- "أنا بجد حبيت ستايلك في الكلام! أنت برج إيه؟"
- "خلينا نتقابل كوفي المرة الجايـة بتكلـم أكـتر." (تسويف القرار)

٦) نصائح للبائع (كيف تنجح؟)

1. شاركها الحماس: ابسم، اضحك، وكن علي الطاقة. لا تكون مملأ.
2. أعدها للمسار بذكاء: عندما تخرج عن الموضوع، قل: "فعلاً قصة حلوة! وعشان نطبق الأفكار الجنونة دي، الأداة دي هتساعدنا...".
3. ركز على الناس: قل "الفريق هيحب السهولة" و "هتكوني مشهورة في الشركة بالاختيار ده".
4. الإغلاق: اربط الإغلاق بالملتעה: "يلا نسجل عشان نلحق نلعب بالأداة الجديدة دي قبل الـ Campaign الجايـة!"