

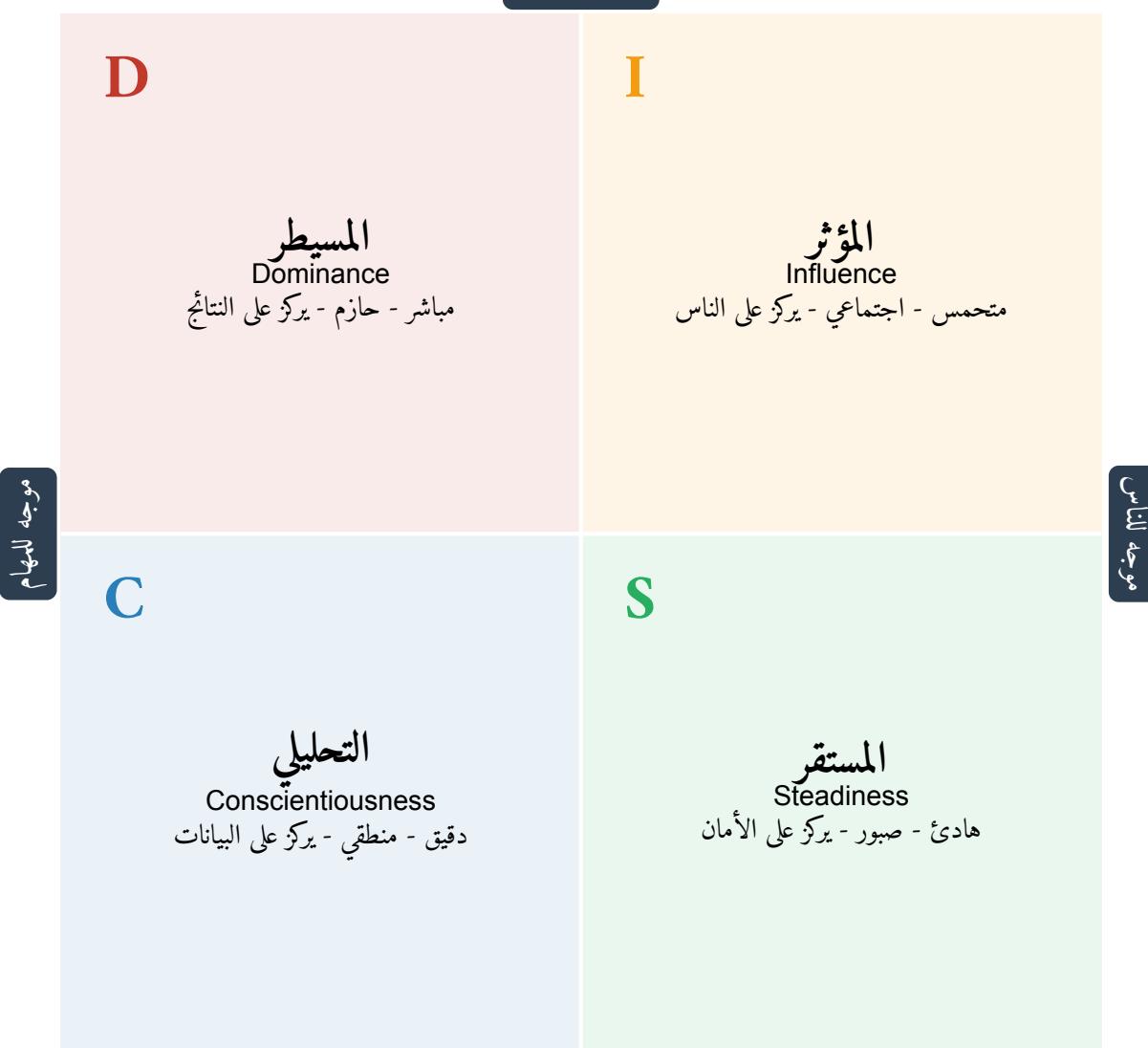
Mastery Sales DISC

ملخص نموذج DISC

Model Overview

نموذج DISC هو أداة لفهم السلوك البشري، تساعدك في تحسين التواصل، بناء العلاقات، وزيادة المبيعات من خلال تكيف أسلوبك مع من أمامك.

منفتح / سريع



متحفظ / متمهل

لا يوجد نمط "أفضل" من الآخر. كل الأنماط تشتري، ولكن دوافع الشراء تختلف:

- D يشتري من أجل: الربح والسيطرة.
- I يشتري من أجل: المكانة والتقدير.
- S يشتري من أجل: الأمان والراحة.
- C يشتري من أجل: القيمة والجودة.