

# Mastery Sales DISC

## ملخص الحلقة 08

### Handling Objections by Personality

#### فلسفة الاعراض

الاعتراض ليس رفضاً (Rejection)، بل هو طلب للمزيد من المعلومات. ولكن نوع المعلومات المطلوبة يختلف حسب النط.

#### ■ معادلة الرد على الاعتراضات

النط	استراتيجية الرد
D	المواجهة والاحترام: لا تراجع. رد بحقائق صلبة. إذا قال "غالي"، قل "نعم، لأنه سيوفر لك الصعف". (ركز على ROI).
I	المشاعر والسمعة: أجعلهم يشعرون أنهم سيفقدون فرصة مميزة (FOMO). إذا اعترضوا، استخدم "آراء العملاء" لتهذئة مخاوفهم.
S	الأمان والتفهم: لا تضغط. قل "أنا فاهم قلقك". اعرض فترة تجربة أو ضمان استرجاع أموال لتقليل المخاطرة.
C	المنطق والإثبات: لا تستخدم الكلام العاطفي. إذا اعترض، أسأله عن "البيانات" التي يحتاجها، وقدم له تحليلاً أو تقريراً فنياً.

#### ؟ نصيحة ذهبية

عندما يعتري العميل، توقف للحظة (Pause). حدد نمطه في عقلك، ثم اختر الرد المناسب. الرد التلقائي غالباً ما يكون خطأ.