

Q فحص الدقيقتين (The Scan) 2-Minute

لتحديد نمط العميل بسرعة، أجب عن سؤالين فقط:

1. هل هو سريع (Outgoing) أم متمهل؟ (Reserved)

- سريع، صوت عالي، حازم → D أو I

- هادئ، صوت منخفض، حذر → S أو C

2. هل يركز على المهام (Task) أم الناس؟ (People)

- حقائق، أرقام، نتائج → D أو C

- مشاعر، قصص، علاقات → I أو S

④ قراءة لغة الجسد

النط	الإشارات الجسدية
D	مصالحة قوية، نظرات حادة، يميل للأمام، ينظر للساعة.
I	ابتسامة عريضة، حركات يد كثيرة، مسافة شخصية قريبة، ملابس ملفتة.
S	وجه ودود ومستريح، إيماءات رأس (موافقة)، وضعية جلوس مريجحة.
C	وجه جامد (Poker Face)، يحمل ورقة وقلم، مسافة بعيدة.

؟ السؤال الذهبي للكشف

"إيه أهم معيار هيخليلك تاخذ القرار ده النهاردة؟"

- "السرعة / العائد" → D

- "السمعة / رأي الناس" → I

- "الضمان / الأمان" → S

- "الجودة / السعر الدقيق" → C