

Mastery Sales DISC

نصوص الرد على الاعتراضات

Scripts Objections Handling

كيف تحول "لا" إلى "نعم"؟

الاعتراض الأول: "السعر غالٍ" (Price)

D - المسيطر

"أنا متفق معك إنه مش رخيص، بس إحنا مش بنبيع تكلفة، إحنا بنبيع عائد. الاستثمار ده هيرجعلك في أول 3 شهور، هل تفضل توفر مبلغ بسيط دلوقتي ولا تكتسب الضعف قدام؟"

I - المؤثر

"أنا فاهمك، بس خليني أقولك إن ده الـ *Players Top Package* في السوق شغالين بيها. السعر ده عشان تأخذ الـ *Experience Premium* اللي تخليك مميز عن الباقيين."

S - المستقر

"أنا مقدر قلقك من الميزانية. السعر ده يشمل ضمان كامل ودعم في مدى الحياة عشان متصرفش أي مليم زيادة بعدين، إيه رأيك لو قسمنا الدفعات عشان تكون مرتاح؟"

C - التحليلي

"خلينا نبص على تحليل التكلفة الكلية (TCO) المنتج الأرخص هيحتاج صيانة بـ [X] بينما نتجنا عمره الاقترافي [Y]. لو حسبناها بالورقة والقلم، نتجنا أوفر بنسبة 15% على المدى الطويل."

الاعتراض الثاني: "محتاج أفكرة" (Stalling)

D - المسيطر

"بصراحة، إيه اللي مانعك تأخذ القرار دلوقتي؟ لو في مشكلة نخلها، لو مفيش يبقى يلا بدأ عشان منضيعش وقت."

I - المؤثر

"خد وقتك أكيد، بس خلي بالك العرض ده خاص بالشهر ده بس، وخسارة تفوت الفرصة دي! خلينا نحجز مكانك مبدئياً؟"

S - المستقر

"طبعاً، ده قرار مهم. إيه المعلومات الإضافية اللي ممكن أبعتها لحضرتك عشان تساعدك تاخذ القرار وأنت مطمئن تماماً؟"

C - التحليلي

"مفهوم. هل في نقطة فنية معينة أو جزئية في العقد تحتاجة توضيح أكتر؟ ممكن زاجع البنود بند بند لو تحب."