

# سيناريو التدريب (Role-Play) خالد - المدير التنفيذي (CEO)

Scenario: The Dominant Decision Maker

## ملف الشخصية

- الاسم: خالد
- المنصب: CEO لشركة تقنية سريعة النمو
- النط: D (مسيطر)
- الحالة المزاجية: مشغول جداً، ينظر في ساعته، يريد إنهاء الاجتماع.

## السياق والهدف

الموقف: أنت تحاول بيع برنامج CRM جديد لشركته، خالد وافق على مقابلتك لمدة 10 دقائق فقط.  
الهدف: إقناعه بتحديد موعد للـ Demo مع الفريق التقني الأسبوع القادم.

## جمل متوقعة من خالد (للزميل الذي يمثل الدور)

- "أنا عندي اجتماع كان 5 دقائق، ادخل في الموضوع على طول."
- "سيبك من المميزات، قولي ده هيكلبني كام وهيرجعلي إيه؟"
- "إحنا شغالين بـ Excel وزي الفل، ليه غير؟"
- "كلامك جميل بس غالى، هاتلي من الآخر."

## نصائح للبائع (كيف تنجح؟)

- لا تضيع وقته: لا تسأل عن أحواله أو الجو. ابدأ بـ "جئتلك حل هيوفرلك X".
- كن واثقاً: إذا قاطعك أو اعتراض، لا ترتبك. رد بحزم واحترام.
- ركز على الـ ROI: استخدم لغة الأرقام والمكاسب والخسارة.
- الإغلاق: استخدم الإغلاق المباشر: "عشان نوفر المبلغ ده، لازم الفريق يشوف الـ Demo يوم الأحد. موافق؟"