

# Mastery Sales DISC

## ملخص الحلقة 01

### Why Your Best Pitch Fails

#### 💡 الفكرة الأساسية

الخطأ رقم 1 في المبيعات هو الاعتقاد بأن "أسلوب واحد يناسب الجميع". نفس العرض الذي ينجح مع عميل قد يفشل فشلاً ذريعاً مع آخر، ليس بسبب المنتج، بل بسبب عدم التوافق في أسلوب التواصل.

### 👤 نظرة عامة على الأنماط الأربعة

- D - المسيطر (Dominance):** سريع، حازم، يركز على النتائج. يريد "الخلاصة".
- I - المؤثر (Influence):** حماسي، اجتماعي، يركز على الناس. يريد "التقدير".
- S - المستقر (Steadiness):** هادئ، صبور، يركز على الأمان. يريد "الضمانات".
- C - التحليلي (Conscientiousness):** دقيق، منطقي، يركز على البيانات. يريد "التفاصيل".

#### ✔ نقاط للتذكر

- العملاء يشتركون لأسباب عاطفية ثم يبررونها بالمنطق، لكن كل نمط لديه "عاطفة" محركة مختلفة.
- المرونة (Flexibility) هي مهارة البيع رقم 1 في العصر الحديث.
- هدف الكورس ليس تغيير شخصيتك، بل "تكييف" أسلوبك مؤقتاً لكسب العميل.

#### 🧠 تمرين تطبيقي

فكر في آخر 3 صفقات خسرتها. هل كان أسلوبك معاكساً لشخصية العميل؟ (مثلاً: كنت بطيئاً مع شخص D، أو سريعاً جداً مع شخص S؟). سجل ملاحظاتك.