

# Mastery Sales DISC

## ملخص الحلقة 08

### Handling Objections by Personality

#### فلسفة الاعتراض

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

#### معادلة الرد على الاعتراضات

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

#### نصيحة ذهبية

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