

# Mastery Sales DISC

## (Pre-Assessment) الاختبار القبلي

Assess Your Current Knowledge

التعليمات: أجب عن الأسئلة التالية لتحديد مستوى معرفتك الحالي بأنماط الشخصية في المبيعات.

1. ما هو الخطأ الأكثر شيوعاً الذي يرتكبه البائعون؟

- (أ) عدم معرفة تفاصيل المنتج.
- (ب) البيع بنفس الأسلوب لجميع العملاء.
- (ج) الاتصال في وقت غير مناسب.

2. إذا كان العميل يتحدث بسرعة ويقاطعك، فهو غالباً يركز على:

- (أ) التفاصيل الدقيقة.
- (ب) بناء علاقة صداقة.
- (ج) النتائج وإنجاز المهمة.

3. العميل الذي يسأل كثيراً عن "الضمانات" وخدمة ما بعد البيع، يخشى غالباً من:

- (أ) فقدان المال.
- (ب) المخاطرة وعدم الأمان.
- (ج) الإحراج الاجتماعي.

4. عند التعامل مع عميل يحب البيانات والأرقام، يجب عليك:

- (أ) أن تكون حماسياً جداً.
- (ب) أن تكون دقيقاً ومنطقياً.
- (ج) أن تحكي له قصصاً شخصية.

5. أفضل طريقة لإغلاق صفقة مع عميل متردد هي:

- (أ) الضغط عليه ليقرر الآن.
- (ب) الانسحاب والبحث عن عميل آخر.
- (ج) تقديم فترة تجربة لتقليل المخاطرة.