

Mastery Sales DISC
قوالب الإيميلات الاحترافية
Templates Follow-up Email

نموذج D - المسيطر (موجز ومبادر)

الموضوع: خطوات البدء والعائد المتوقع

عزيزي أستاذ [الاسم]،

شكراً لوقتك. بناءً على اجتماعنا، إليك الخلاصة:

- الهدف: زيادة المبيعات بنسبة 20%.

- التكلفة: [السعر].

- الإجراء المطلوب: توقيع العقد المرفق للبدء يوم الأحد.

في انتظار ردكم.

تحياتي،

نموذج I - المؤثر (شخصي ومحمس)

الموضوع: فكرة رائعة بخصوص اجتماعنا! ☺

أهلاً [الاسم]!

استمتعت جداً بالحديث معكاليوم، وفعلاً فكرتك بخصوص [موضوع] عقارية! متحمس جداً إننا نبدأ نطبق ده مع فريقك ونعمل حاجة مختلفة في السوق.

أرفقت ليك عرض مبدئي، خليني أعرف رأيك عشان نلحق نبدأ الحماس ده!

يومك جميل،

✉ نموذج S - المستقر (دافع ومطمئن)

الموضوع: متابعة بخصوص مشروعنا المشترك

عزيزي أستاذ [الاسم] ،

أتمنى أن تكون بخير. شكرًا لسعنة صدرك واستماعكاليوم. كما ناقشنا، هدفنا هو جعل الانتقال للنظام الجديد سلساً وآمناً تماماً لفريقي.

مرفق خطة التدريب والدعم الفني خطوة بخطوة لطمأنكم. خذ وقتكم في مراجعتها، وأنا موجود لأي استفسار.
خالص التقدير،

✉ نموذج C - التحليلي (دقيق ومتفصّل)

الموضوع: ملخص الاجتماع + البيانات الفنية المطلوبة

أستاذ [الاسم] ،

مرفق طيه المستندات التي طلبتها للرجوع إليها:

1. المواصفات الفنية الكاملة .(PDF)

2. جدول مقارنة الأسعار .(Excel)

3. دراسة حالة مشابهة بالأرقام.

باتتانتظار أسئلتكم الدقيقة بعد المراجعة.

تحياتي،