

# Mastery Sales DISC

## ملخص الحلقة 04

### Selling to the (S)teadiness Type

#### 📌 بروفايل العميل S

الشعار: "لنأخذ وقتنا وتؤكد من أننا آمنون."  
هذا العميل يركز على الأمان والاستقرار. هو هادئ، صبور، مخلص، ويكره التغيير المفاجئ أو المخاطرة.

#### 🎯 كيف تبيع له؟

1. أبطئ الوتيرة: لا تستعجله أبداً. تكلم ببطء وبهدوء.
2. ابن الثقة: هو لا يشتري المنتج، هو يشتري "أنت". أظهر اهتماماً حقيقياً به.
3. قدم ضمانات: كلمات مثل "ضمان"، "دعم فني"، "تجربة مجانية" هي مفاتيح قلبه.
4. وضع الخطوات: اشرح له خطة التنفيذ خطوة بخطوة (Step-by-step) ليزول الخوف.

#### قائمة المراجعة السريعة

- | ❌ لا تفعل:                   | ✅ افعل:                           |
|------------------------------|-----------------------------------|
| • لا تكن عدوانياً. (Pushy)   | • كن صبوراً ومستمعاً جيداً.       |
| • لا تفاجئه بتغييرات كبيرة.  | • اسأل عن تأثير القرار على فريقه. |
| • لا تقدم وعوداً غير واقعية. | • ركز على "كيف" (الطريقة).        |

#### 🔑 جملة الإغلاق السحرية

"أنا فاهم ترددك، وعشان تكون مطمئن تماماً، إيه رأيك نبدأ بفترة تجربة بدون أي التزام؟ وأنا هكون معاك خطوة بخطوة."