

1 المرحلة 1: التحضير (قبل البدء)

- تحديد أهداف التدريب (مثلاً: زيادة معدل الإغلاق 15%).
- إرسال دعوة للفريق وتشويقهم للكورس.
- طباعة "أوراق الغش" وتوزيعها على مكاتب الموظفين.
- إجراء "اختبار ما قبل التدريب" لتحديد المستوى الحالي.
- تحصيص وقت في الجدول الأسبوعي لجلسات المناقشة.

2 المرحلة 2: أثناء التنفيذ (الأسبوع 1-3)

- متابعة نسبة إتمام الحلقات لكل موظف.
- عقد جلسة Role-play أسبوعية (لمدة 30 دقيقة).
- مشاركة "قصة نجاح" في اجتماع الفريق الأسبوعي.
- توجيه الموظفين لاستخدام "متتبع النقاط" لتحفيزهم.
- الاستماع لمكالمات حقيقة وتحليلها باستخدام نموذج DISC.

3 المرحلة 3: الاستدامة (بعد الكورس)

- إجراء "اختبار ما بعد التدريب" ومقارنة النتائج.
- توزيع شهادات الإتمام على الناجحين.
- دمج لغة DISC في تقييمات الأداء الشهرية.
- تحديث نصوص المبيعات (Scripts) بناءً على ما تعلمه الفريق.
- الاحتفال بأول صفقة كبيرة تم إغلاقها باستخدام المنهجية.