

Mastery Sales DISC

تقنيات الإغلاق الأربعة

The 4 Closing Techniques

1. إغلاق الخيارات (The Option Close) → نمط D

المفهوم: بدلاً من سؤال "هل ستشتري؟" (نعم/لا)، اعرض خيارين كلاهما يؤدي للشراء.
المثال: "هل تفضل التوريد يوم الأحد صباحاً ولا الثلاثاء مساءً؟"
لماذا ينجح؟ لأن نمط D يحب السيطرة وصناعة القرار.

2. الإغلاق الافتراضي (The Assumptive Close) → نمط I

المفهوم: التعامل وكأن العميل وافق بالفعل، والانتقال لتفاصيل التنفيذ بحماس.
المثال: "عظيم! عشان نلحق نجهز ال Account بتاعك، محتاج بس الإيميل هنا. تحب اللوجو يكون فين؟"
لماذا ينجح؟ لأن نمط I ينجرف مع الحماس والطاقة الإيجابية ولا يحب التفاصيل المملة.

3. إغلاق الضمان (The Guarantee Close) → نمط S

المفهوم: التركيز على إزالة المخاطر وتوفير الأمان وشبكة الدعم.
المثال: "إحنا مش هنمضي عقد نهائي دلوقتي. دي فترة تجربة 30 يوم، لو مرتحتش تقدر تسترد فلوسك. موافق نجرب؟"
لماذا ينجح؟ لأن نمط S يخاف من اتخاذ قرار خاطئ يهدد استقراره.

4. إغلاق الملخص (The Summary Close) → نمط C

المفهوم: مراجعة قائمة المتطلبات والاتفاق عليها نقطة بنقطة لإثبات أن الحل منطقي.
المثال: "حضرتك طلبت [X] وإحنا وفرناه، وطلبت [Y] وهو موجود. السعر مناسب للميزانية. إذن، الخطوة المنطقية هي التوقيع."
لماذا ينجح؟ لأن نمط C يحتاج لمنطق وتسلسل ليبرر قراره.