

Guía de discusión mensual

El rechazo y el fracaso son parte del camino de todo asesor; sin embargo, manejarlos con aplomo no siempre es sencillo. Utiliza estas actividades clave y preguntas para discusión para ayudar a tus asesores a cambiar su perspectiva sobre cómo recibir y manejar las objeciones.

ACTIVIDADES CLAVE PARA LOS MIEMBROS DE MDRT ACADEMY

- Explora algunos de los contenidos sobre cómo superar las objeciones y prepárate para compartir una idea durante la siguiente discusión.
 - “[Las objeciones tan solo son preguntas](#)”
 - “[Aprende a amar las objeciones](#)”
 - “[Cambia tu perspectiva para manejar las objeciones](#)”
 - “[Cómo manejar proactivamente las objeciones](#)”
- Ve el “[WEBCAST: Enfrentar las objeciones](#)”. Después, tras aplicar la estrategia durante una o dos semanas, hablemos de qué tal está funcionando.

PREGUNTAS PARA DISCUSIÓN

- ¿Sueles tomarte las objeciones como algo personal?
- ¿Cómo puedes comenzar a aceptar las objeciones en vez de temerles?
- ¿Qué medidas puedes tomar para que manejar las objeciones sea una parte más natural de tu proceso?
- ¿Cuál ha sido el mayor desafío al que te has enfrentado hasta ahora en tu carrera? ¿Qué te ayudó a superarlo?
- ¿Puedes compartir una estrategia o consejo del contenido de tu Plan de crecimiento semanal?



“Aprendí habilidades y mejores prácticas que me ayudaron a crecer como asesor”.

— 96 % de los miembros de MDRT Academy que logran MDRT.*

*Con base en una cohorte de miembros de MDRT Academy que lograron un nivel de producción de MDRT.

¡Inscribe a tus asesores para el siguiente año membresía!