

Guía de discusión mensual

Los asesores prometedores siempre están en busca de técnicas de prospección efectivas, especialmente para obtener más referidos. Utiliza estas actividades clave y preguntas para discusión para explorar con tus asesores métodos comprobados —y ayudarles a ponerlos en práctica—.

ACTIVIDADES CLAVE PARA LOS MIEMBROS DE MDRT ACADEMY

- Lee parte del contenido sobre *networking* y prepárate para compartir algunas ideas durante la siguiente discusión.
 - “[Cómo construir una red de referidos](#)”
 - “[3 consejos para mejorar tu *networking*](#)”
 - “[Por qué deberías ser cazador y agricultor](#)”
 - “[Cómo tener más suerte con los centros de influencia](#)”
- Ve el “[WEBCAST: Conviértete en un centro de influencia](#)” y comienza a poner en práctica algunos de los consejos de Donald White Jr. A continuación, hablemos de qué tal funcionan.

PREGUNTAS PARA DISCUSIÓN

- ¿Cuál es tu mayor obstáculo para pedir o recibir referidos?
- ¿Tienes alguna conexión con centros de influencia que podrías aprovechar?
- ¿Cómo puedes utilizar tu(s) red(es) para encontrar nuevos clientes?
- ¿Puedes compartir una estrategia o consejo del contenido de tu Plan de crecimiento semanal?



“Implementé nuevas ideas en mi negocio gracias a MDRT Academy”.

— El 92% 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.

Entre más aprendan tus asesores, mayor será su crecimiento.