MDRT ACADEMY®

潛在客戶開發、人脈、轉介紹

每月討論指南

前途一片光明的新晉顧問，總是在尋找有效的潛在客戶開發技巧，尤其是想知道如何獲得更多轉介紹。善用這些關鍵活動與討論問題，與您的顧問一起探索屢經實證的方法，並協助他們將這些方法付諸實踐。

MDRT ACADEMY 成員的關鍵活動

- 閱覽有關人脈交流的內容，準備在下次討論中分享真知灼見。
  - 「如何建立轉介紹人脈網絡」
  - 「提升人脈連繫技巧的 3 個貼士」
  - 「為何您應該成為獵人兼農夫」
  - 「如何借助影響力中心提升運氣」
- 觀看「網上直播：令您自己成為影響力中心」，並開始應用 Donald White Jr. 的建議。然後我們再來討論其奏效方式。

討論問題

- 您在請求及獲得轉介紹方面的最大障礙是甚麼？
- 您是否有任何可善加運用的影響力中心人脈？
- 您如何運用現有人脈網絡來尋找新客戶？
- 能否請您分享一種策略，或者每週成長計劃中內容的貼士？

「透過 Academy，我成功在業務中應用新的想法。」

—92% 取得百萬圓桌會員資格的 Academy 成員*

*統計數據基於達致百萬圓桌業績水平之 MDRT Academy 成員的綜合結果。

您的顧問學得越多，成長越快。

© 2024 THE MDRT ACADEMY。保留所有權利。THE MDRT ACADEMY® 已在美國專利商標局註冊。