

Panduan Diskusi Bulanan

Calon penasihat sukses selalu mencari teknik memprospek yang efektif, khususnya cara mendapatkan lebih banyak referensi. Gunakan aktivitas pokok dan pertanyaan pemandu diskusi ini untuk menjelajahi aneka metode yang terbukti efektif bersama penasihat – dan membantu mereka mempraktikkannya.

AKTIVITAS POKOK UNTUK ANGGOTA MDRT ACADEMY

- Baca beberapa konten tentang berjejaring ini dan bersiaplah untuk berbagi wawasan pada sesi diskusi berikutnya.
 - [“Cara membangun jaringan referensi”](#)
 - [“3 kiat untuk tingkatkan kerja jejaring”](#)
 - [“Alasan perlunya menjadi pemburu dan petani”](#)
 - [“Cara agar lebih efektif dengan pusat pengaruh”](#)
- Tonton [“WEBCAST: Jadikan diri pusat pengaruh”](#) dan coba praktikkan saran dari Donald White Jr. Lalu, bahas tentang efektivitasnya.

PERTANYAAN PEMANDU DISKUSI

- Apa kendala terbesar Anda dalam meminta dan menerima referensi?
- Adakah koneksi ke pusat pengaruh yang bisa Anda bina?
- Bagaimana agar jaringan yang Anda miliki bisa digunakan untuk mencari nasabah baru?
- Coba bagikan satu strategi atau kiat dari salah satu konten di Rencana Perkembangan Mingguan Anda?



“Saya menerapkan ide-ide baru di bisnis saya melalui Academy.”

— 92% dari anggota Academy yang telah meraih MDRT*

*Berdasarkan kelompok anggota MDRT Academy yang telah meraih level produksi MDRT.

Makin banyak belajar, penasihat akan berkembang lebih pesat.