

Guía de discusión mensual

La reunión de descubrimiento puede determinar por completo la relación asesor-cliente, pero no siempre es fácil lograr que los clientes se abran. Utiliza estas actividades clave y preguntas para discusión para guiar a tus asesores sobre cómo llevar sus reuniones de descubrimiento al siguiente nivel.

ACTIVIDADES CLAVE PARA LOS MIEMBROS DE MDRT ACADEMY

- Profundiza en algunos de los contenidos sobre reuniones de descubrimiento y prepárate para compartir una idea durante la siguiente discusión.
 - “[Crea tu cuestionario de detección de necesidades a partir de una pregunta](#)”
 - “[Genera confianza en tu primera reunión](#)”
 - “[Prepárate para el éxito en tu primera reunión](#)”
 - “[WEBCAST: 5 preguntas clave que debes hacerles a tus clientes](#)”
- Tómate cinco minutos para ver “[10 preguntas que motivan a los clientes a abrirse](#)”. Incorpora algunas de las preguntas de Curtis Cloke en tu próxima reunión inicial con un cliente y luego hablemos de cómo te fue.

PREGUNTAS PARA DISCUSIÓN

- ¿Qué te parece más difícil del proceso de detección de necesidades?
- ¿Alguna vez has tenido problemas para lograr que un cliente se abra o comparta contigo información delicada?
- ¿Cómo puedes crear una buena conexión con los clientes nuevos más rápidamente?
- ¿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.

MDRT Academy puede ayudar a tus asesores a lograr MDRT.

© 2024 THE MDRT ACADEMY. Todos los derechos reservados. MDRT ACADEMY® es una marca registrada de la Oficina de Patentes y Marcas de EUA.