

Hướng dẫn thảo luận hàng tháng

Buổi gặp mặt tìm hiểu thông tin là nền tảng định hình mối quan hệ bền vững giữa tư vấn viên và khách hàng. Tuy nhiên, khiến khách hàng mở lòng đôi khi là cả một thử thách. Hãy tận dụng các hoạt động chính và câu hỏi thảo luận sau để giúp đội ngũ tư vấn viên nâng tầm các buổi gặp mặt tìm hiểu thông tin.

CÁC HOẠT ĐỘNG CHÍNH CHO THÀNH VIÊN MDRT ACADEMY

- Hãy nghiên cứu các nội dung về buổi gặp mặt tìm hiểu thông tin và chuẩn bị chia sẻ góc nhìn trong buổi thảo luận tới.
 - “[Tìm hiểu khách hàng chỉ với một câu hỏi](#)”
 - “[Xây dựng lòng tin từ buổi gặp đầu tiên](#)”
 - “[Nắm bắt thành công từ buổi gặp gỡ đầu tiên](#)”
 - “[WEBCAST: 5 câu hỏi “vàng” dành cho khách hàng](#)”
- Dành ra năm phút để xem “[10 câu hỏi giúp khách hàng mở lòng chia sẻ](#)”. Thử áp dụng các câu hỏi của ông Curtis Cloke vào buổi gặp tìm hiểu khách hàng tới và chia sẻ hiệu quả.

CÂU HỎI THẢO LUẬN

- Điều gì khiến quý vị lo ngại nhất trong quá trình tìm hiểu khách hàng?
- Quý vị có gặp khó khăn trong việc giúp khách hàng mở lòng và thoải mái chia sẻ thông tin tế nhị với mình chưa?
- Làm thế nào để nhanh chóng tạo thiện cảm với khách hàng mới?
- Hãy chia sẻ một mẹo hoặc chiến lược trong Kế hoạch phát triển hàng tuần.



“Tôi đã tích lũy được những kỹ năng và thông lệ tốt nhất để giúp bản thân vững bước trong sự nghiệp tư vấn”.

— 96% thành viên MDRT Academy đạt cấp độ MDRT*

*Từ một nhóm các thành viên MDRT Academy đã đạt doanh thu ở cấp độ MDRT.

MDRT Academy có thể giúp đội ngũ tư vấn viên của quý vị đạt được danh hiệu MDRT.

© 2024 THE MDRT ACADEMY. Đã đăng ký bản quyền. THE MDRT ACADEMY® là thương hiệu đã đăng ký tại Văn phòng Thương hiệu và Bằng sáng chế Hoa Kỳ (U.S. Patent and Trademark Office).