

每月討論指南

探索會議能塑造顧問與客戶關係的全貌，但令客戶敞開心扉並不容易。善用這些關鍵活動和討論問題，引導您的顧問令探索會議更上一層樓。

MDRT ACADEMY 成員的關鍵活動

- 深入鑽研有關探索會議的內容，準備在下次討論中分享真知灼見。
 - 「[以一個問題建立您的實情調查](#)」
 - 「[在初次見面時建立信任](#)」
 - 「[在第一會面就為自己鋪墊成功的基礎](#)」
 - 「[網上直播：要問客戶的 5 條關鍵問題](#)」
- 花五分鐘時間觀看《[鼓勵客戶敞開心扉的 10 條問題](#)》。在下次與客戶進行介紹會面時，引用 Curtis Cloke 的問題，然後討論這個做法的成效。

討論問題

- 您認為探索過程中最難的是甚麼？
- 您可曾在令客戶對您敞開心扉或分享敏感資料方面遇到過困難？
- 如何與新客戶更快地建立起融洽的關係？
- 能否請您分享一種策略，或者每週成長計劃中內容的貼士？



「我學會了許多技能和最佳實務，讓我身為顧問有所成長。」

— 96% 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。

Academy 能協助您的顧問入圍百萬圓桌。