

Panduan Diskusi Bulanan

Sesi pencarian informasi bisa menentukan wujud relasi penasihat dengan nasabahnya, tapi membuat nasabah mau terbuka tak selamanya mudah. Gunakan aktivitas pokok dan pertanyaan pemandu diskusi ini untuk memandu penasihat dalam meningkatkan efektivitas sesi pencarian informasinya.

AKTIVITAS POKOK UNTUK ANGGOTA MDRT ACADEMY

- Coba telaah beberapa konten tentang sesi pencarian informasi ini dan bersiaplah untuk berbagi wawasan pada sesi diskusi berikutnya.
 - “[Satu pertanyaan sebagai dasar pencarian fakta](#)”
 - “[Bangun rasa percaya pada pertemuan pertama](#)”
 - “[Siapkan diri untuk sukses pada pertemuan pertama](#)”
 - “[WEBCAST: 5 pertanyaan jitu untuk diajukan kepada nasabah](#)”
- Tonton video lima menit “[10 pertanyaan agar nasabah membuka diri](#).” Praktikkan beberapa pertanyaan yang disarankan Curtis Cloke dalam temu pengenalan nasabah Anda berikutnya dan bahas seperti apa hasilnya.

PERTANYAAN PEMANDU DISKUSI

- Apa yang Anda rasa paling sulit soal proses pencarian informasi?
- Pernah terkendala dalam mengajak nasabah untuk terbuka atau membagikan informasi sensitif kepada Anda?
- Bagaimana agar Anda bisa lebih cepat menjalin kedekatan dengan nasabah baru?
- Coba bagikan satu strategi atau kiat dari salah satu konten di Rencana Perkembangan Mingguan Anda.



“Saya belajar keterampilan dan kiat pintar yang membantu perkembangan saya sebagai penasihat.”

— 96% dari anggota Academy yang telah meraih MDRT*

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

MDRT Academy bisa bantu penasihat Anda meraih MDRT.