

Guía de discusión mensual

Si los asesores no generan confianza con sus clientes, nunca podrán establecer relaciones a largo plazo que conduzcan al éxito profesional. Utiliza estas actividades clave y preguntas para discusión para ayudar a tus asesores a afinar sus habilidades para generar confianza rápidamente.

ACTIVIDADES CLAVE PARA LOS MIEMBROS DE MDRT ACADEMY

- Consulta parte del contenido sobre generar confianza con prospectos y clientes y prepárate para compartir algunas ideas durante la siguiente discusión.
 - [“Genera confianza en tu primera reunión”](#)
 - [“Generar confianza de manera intencional con los prospectos”](#)
 - [“Construye relaciones basadas en la confianza”](#)
 - [“WEBCAST: El arte de forjar relaciones de alta confianza con los clientes”](#)
- Trabaja en la [“Guía de desempeño: Genera confianza en el cliente con inteligencia emocional”](#). Intenta una técnica de la guía con un cliente y ven preparado para compartir cómo te fue.
- Ve el contenido de tu Plan de crecimiento semanal.

PREGUNTAS PARA DISCUSIÓN

- Comparte tu retroalimentación sobre cualquier técnica de la Guía de desempeño que aplicaste en tus conversaciones con los clientes el mes pasado. ¿Qué funcionó bien y qué cambiarías?
- ¿Obtuviste algún otro aprendizaje clave del contenido sobre generar confianza?
- ¿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”.

— El 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.

Entre más aprendan tus asesores, mayor será su crecimiento.