

每月討論指南

如果顧問無法與客戶建立信任，便無法展開促使事業成功的長期合作。運用這些關鍵活動與討論問題，協助您的顧問精益求精，掌握迅速建立信任的技能。

MDRT ACADEMY 成員的關鍵活動

- 閱覽有關與準客戶及正式客戶建立信任的內容，準備在下次討論中分享真知灼見。
 - 「[在初次見面時建立信任](#)」
 - 「[意圖清晰地與準客戶建立信任](#)」
 - 「[以信任為基礎建立關係](#)」
 - 「[網上直播：建立高度信任客戶關係的藝術](#)」
- 善用「[《業績指南》：以情緒智商建立客戶信任](#)。」對客戶嘗試指南中的技巧，討論前有備而來，分享其成效。
- 查看每週成長計劃的內容。

討論問題

- 就過去這個月，您在客戶對話中付諸應用的任何《業績指南》技巧分享意見回饋。哪種方法是有效的，您又會改變甚麼？
- 圍繞建立信任的內容，您是否有任何其他關鍵心得？
- 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。

您的顧問學得越多，成長越快。