

Hướng dẫn thảo luận hàng tháng

Nếu không có được lòng tin tưởng từ khách hàng, các tư vấn viên sẽ không thể nào xây dựng được mối quan hệ lâu dài để đạt được thành công trong công việc. Hãy tận dụng các hoạt động chính và câu hỏi thảo luận sau để giúp các tư vấn viên nhanh chóng trau dồi khả năng xây dựng lòng tin.

CÁC HOẠT ĐỘNG CHÍNH CHO THÀNH VIÊN MDRT ACADEMY

- Tìm hiểu trước một số nội dung về cách xây dựng lòng tin với khách hàng tiềm năng và hiện hữu rồi chuẩn bị để chia sẻ góc nhìn trong buổi thảo luận tới.
 - “Xây dựng lòng tin ngay từ buổi gặp đầu tiên”
 - “Chủ động xây dựng lòng tin với khách hàng tiềm năng”
 - “Vun đắp mối quan hệ từ lòng tin tưởng”
 - “WEBCAST: Nghệ thuật kiến tạo mối quan hệ tin tưởng lẫn nhau với khách hàng”
- Nghiên cứu “Hướng dẫn tác nghiệp: Xây dựng lòng tin với khách hàng bằng trí tuệ xúc cảm.” Hãy thử áp dụng một kỹ thuật có trong hướng dẫn với khách hàng và chia sẻ trải nghiệm của quý vị.
- Xem nội dung từ Kế hoạch phát triển hàng tuần của quý vị.

CÂU HỎI THẢO LUẬN

- Hãy chia sẻ cảm nhận về bất kỳ kỹ thuật nào có trong Hướng dẫn tác nghiệp mà quý vị đã áp dụng trong giao tiếp với khách hàng trong tháng vừa qua. Đây là điểm mang lại hiệu quả và đây là điểm quý vị muốn thay đổi?
- Quý vị có đúc kết được bài học nào khác từ nội dung xây dựng lòng tin không?
- Quý vị có thể chia sẻ một mẹo hoặc chiến lược từ một nội dung trong Kế hoạch phát triển hàng tuần của quý vị hay không?



“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.

Ngày một phát triển nhờ nỗ lực học hỏi.