

Panduan Diskusi Bulanan

Tanpa rasa percaya nasabah, penasihat tidak akan pernah bisa membangun relasi jangka panjang yang membuahkan kesuksesan profesi. Gunakan aktivitas pokok dan pertanyaan pemandu diskusi ini untuk membantu penasihat mengasah ketangkasan dalam membangun rasa percaya.

AKTIVITAS POKOK UNTUK ANGGOTA MDRT ACADEMY

- Pelajari beberapa konten tentang membangun rasa percaya prospek dan nasabah ini sebagai bekal berbagi pada sesi diskusi berikutnya.
 - “[Bangun rasa percaya pada pertemuan pertama](#)”
 - “[Dengan sadar membangun rasa percaya prospek](#)”
 - “[Bangun relasi atas dasar rasa percaya](#)”
 - “[WEBCAST: Seni membangun relasi nasabah yang berlandaskan kepercayaan](#)”
- Pelajari dan jalankan “[Panduan Kinerja: Membangun rasa percaya nasabah dengan kecerdasan emosional](#).” Praktikkan tekniknya pada nasabah dan bersiaplah untuk membagikan pengalaman Anda.
- Lihat konten dari Rencana Perkembangan Mingguan.

PERTANYAAN PEMANDU DISKUSI

- Bagikan tanggapan tentang teknik-teknik dari Panduan Kinerja yang Anda terapkan saat berbincang dengan nasabah sebulan terakhir ini. Apa yang berhasil dan apa yang perlu diubah?
- Adakah pelajaran lain yang Anda petik dari konten tentang membangun rasa percaya?
- 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.

Makin banyak belajar, penasihat akan berkembang lebih pesat.