

Hướng dẫn thảo luận hàng tháng

Khách hàng có thể do dự hoặc e ngại nghe theo lời tư vấn của tư vấn viên. Điều này có thể khiến tư vấn viên nản lòng cũng như tiềm ẩn nhiều rủi ro cho khách hàng. Hãy tận dụng các hoạt động chính và câu hỏi thảo luận sau để giúp đội ngũ tư vấn viên tìm hiểu những phương pháp thúc đẩy khách hàng hành động.

CÁC HOẠT ĐỘNG CHÍNH CHO THÀNH VIÊN MDRT ACADEMY

- Hãy nghiên cứu các nội dung về thúc đẩy khách hàng hành động và chuẩn bị chia sẻ góc nhìn trong buổi thảo luận tới.
 - “Tăng doanh số bảo hiểm nhân thọ nhờ những câu hỏi gợi mở”
 - “Tư vấn viên bán vấn đề hay giải pháp?”
 - “Nghệ thuật thuyết phục khách hàng hành động”
 - “Cách phát hiện lỗi hổng trong phạm vi bảo hiểm”
- Đọc qua “3 công cụ nâng cao kỹ năng thuyết phục.” Sau khi áp dụng các công cụ trên, hãy thảo luận về công cụ mà quý vị thấy hữu ích nhất và nêu rõ lý do.

CÂU HỎI THẢO LUẬN

- Quý vị có gặp khó khăn trong việc thuyết phục khách hàng hành động theo lời theo tư vấn của mình không?
- Quý vị sử dụng từ hoặc cụm từ nào để thuyết phục khách hàng nghe theo lời tư vấn của mình?
- Quý vị sử dụng phương pháp nào để tăng sức thuyết phục khi tư vấn cho khách hàng?
- Hãy chia sẻ một mẹo hoặc chiến lược trong Kế hoạch phát triển hàng tuần.



“Nhờ MDRT Academy, tôi đã tiếp tục đạt danh hiệu MDRT.”

— 77% thành viên MDRT Academy đạt cấp độ MDRT*

*Từ một nhóm các thành viên MDRT Academy đã đạt doanh thu ở cấp độ MDRT.

MDRT Academy có thể giúp đội ngũ tư vấn viên của quý vị đạt được danh hiệu MDRT.

© 2024 THE MDRT ACADEMY. Đã đăng ký bản quyền. THE MDRT ACADEMY® là thương hiệu đã đăng ký tại Văn phòng Thương hiệu và Bằng sáng chế Hoa Kỳ (U.S. Patent and Trademark Office).