

每月討論指南

當客戶裹足不前或對聽從顧問的建議猶豫未決時，難免會令人洩氣——更可能對客戶造成風險。善用這些關鍵活動與討論問題，探索顧問驅使客戶更快地採取行動的方法。

MDRT ACADEMY 成員的關鍵活動

- 閱覽有關驅使客戶採取行動的內容，準備在下次討論中分享真知灼見。
 - 「[用這些揭曉式問題來賣出更多壽險](#)」
 - 「[您推銷的是問題還是解決方案？](#)」
 - 「[如何讓客戶聽從您的建議](#)」
 - 「[發現保障缺口](#)」
- 閱讀「[變得更有說服力的 3 種工具](#)」。應用這些工具之後，再來討論您認為當中最有用的是哪一種工具，以及為甚麼。

討論問題

- 您通常是否在讓客戶聽從建議方面遇到困難？
- 您會用哪些言辭令客戶認真看待您的建議？
- 您如何在客戶諮詢方面變得更有說服力？
- 能否請您分享一種策略，或者每週成長計劃中內容的貼士？



「自從成為 Academy 成員之後，我就一再入圍百萬圓桌。」

— 77% 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。

Academy 能協助您的顧問入圍百萬圓桌。

© 2024 THE MDRT ACADEMY。保留所有權利。THE MDRT ACADEMY® 已在美國專利商標局註冊。