

## Guía de discusión mensual

Cuando los clientes dan largas o dudan en seguir las recomendaciones de un asesor, la situación puede ser desmoralizadora, además de arriesgada para el cliente. Utiliza estas actividades clave y preguntas para discusión para explorar algunas formas en las que tus asesores pueden motivar a los clientes a actuar con rapidez.

### ACTIVIDADES CLAVE PARA LOS MIEMBROS DE MDRT ACADEMY

- Revisa parte del contenido sobre cómo motivar a los clientes a actuar y prepárate para compartir una idea durante la siguiente discusión.
  - “[Vende más seguros de vida con estas preguntas reveladoras](#)”
  - “[¿Vendes problemas o soluciones?](#)”
  - “[Cómo lograr que los clientes sigan tu asesoría](#)”
  - “[Una forma de descubrir brechas en la cobertura](#)”
- Lee detenidamente “[3 herramientas para ser más persuasivo](#)”. Después de aplicar las herramientas, discutamos cuál te parece más útil y por qué.

### PREGUNTAS PARA DISCUSIÓN

- ¿Sueles tener dificultades para que tus clientes sigan tu asesoría?
- ¿Qué palabras o frases utilizas para que los clientes tomen en serio tu asesoría?
- ¿De qué manera puedes trabajar para ser más persuasivo al asesorar a los clientes?
- ¿Puedes compartir una estrategia o consejo del contenido de tu Plan de crecimiento semanal?



**“Me convertí en miembro recurrente de MDRT después de ser miembro de MDRT Academy”.**

— 77 % de los miembros de MDRT Academy que logran MDRT.\*

\*Con base en una cohorte de miembros de MDRT Academy que lograron un nivel de producción de MDRT.

**MDRT Academy puede ayudar a tus asesores a lograr MDRT.**

© 2024 THE MDRT ACADEMY. Todos los derechos reservados. MDRT ACADEMY® es una marca registrada de la Oficina de Patentes y Marcas de EUA.