

Hướng dẫn thảo luận hàng tháng

Dịch vụ khách hàng xuất sắc tạo nên sự khác biệt cho những tư vấn viên hàng đầu. Hãy tận dụng các hoạt động chính và câu hỏi thảo luận sau để nhắc nhở đội ngũ tư vấn viên về tầm quan trọng của dịch vụ khách hàng và giúp họ cải thiện.

CÁC HOẠT ĐỘNG CHÍNH CHO THÀNH VIÊN MDRT ACADEMY

- Hãy nghiên cứu các nội dung về dịch vụ khách hàng và chuẩn bị chia sẻ góc nhìn trong buổi thảo luận tới.
 - “[Trở thành một tư vấn viên hàng đầu](#)”
 - “[Cách nâng tầm dịch vụ khách hàng lên mức 5 sao](#)”
 - “[3 cách đơn giản để tạo ấn tượng với khách hàng](#)”
 - “[Đề lại ấn tượng sâu sắc trong lòng khách hàng](#)”
- Xem “[WEBCAST: Kiến tạo giá trị cho khách hàng trong nền kinh tế trải nghiệm](#).” Sau đó, hãy cùng chia sẻ về cách áp dụng lời khuyên của ông Dennis Moseley-Williams vào công việc thực tế.

CÂU HỎI THẢO LUẬN

- Tại sao dịch vụ khách hàng xuất sắc lại quan trọng đến vậy? Dịch vụ khách hàng có tác động gì đến các khía cạnh khác trong công việc quý vị?
- Quý vị muốn gửi gắm thông điệp gì đến khách hàng thông qua trải nghiệm mà họ nhận được? Làm thế nào để lan tỏa những thông điệp quan trọng đó?
- Làm thế nào để “ghi điểm” với khách hàng đơn giản và không cần đầu tư nhiều? Hãy chia sẻ một câu chuyện thành công của quý vị và phản hồi của khách hàng.



“Nội dung MDRT Academy xứng đáng với danh hiệu MDRT.”

— 100% thành viên MDRT Academy đạt cấp độ MDRT*

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

Đăng ký cho tư vấn viên tham gia MDRT Academy ngay!

© 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).