

每月討論指南

卓越的客戶服務令優秀顧問勝過成就較低的同行。善用這些關鍵活動和討論問題，提醒您的顧問，讓他們牢記客戶服務的重要性，並協助他們進步。

MDRT ACADEMY 成員的關鍵活動

- 閱覽有關客戶服務的內容，準備在下次討論中分享真知灼見。
 - 「成為『冠絕業界』的顧問」
 - 「如何提高五星級服務」
 - 「3 種讓客戶讚歎的簡單方法」
 - 「為客戶提供談話的主題」
- 觀看「網上直播：在體驗經濟中創造客戶價值。」然後，齊來討論如何在實務中應用 Dennis Moseley-Williams 的建議吧。

討論問題

- 為何提供卓越的客戶服務很重要？這對您的其他業務範疇會有何影響？
- 您希望透過客戶體驗展現甚麼？您能做哪些具體的事情來傳遞這些重要訊息？
- 您有哪些簡單而低成本的方法已成功令客戶「讚歎」？分享至少一個有效辦法，以及客戶對之的反應。



「MDRT Academy 的內容與百萬圓桌同屬一個境界。」

— 100% 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。

為您的顧問註冊下個會籍年份！