

Guía de discusión mensual

Un excelente servicio al cliente es lo que distingue a los asesores de primer nivel de sus homólogos menos exitosos. Utiliza estas actividades clave y preguntas para discusión para recordarles a tus asesores la importancia del servicio al cliente y ayudarles a mejorar.

ACTIVIDADES CLAVE PARA LOS MIEMBROS DE MDRT ACADEMY

- Lee detenidamente parte del contenido sobre servicio al cliente y prepárate para compartir una idea durante la siguiente discusión.
 - [“Conviértete en el mejor asesor de tu categoría”](#)
 - [“Cómo ofrecer un servicio de 5 estrellas”](#)
 - [“3 maneras de sorprender a los clientes”](#)
 - [“Dales a tus clientes algo de qué hablar”](#)
- Ve el [“WEBCAST: Crear valor para los clientes en la economía de la experiencia”](#). A continuación, hablemos sobre cómo puedes aplicar los consejos de Dennis Moseley-Williams en tu negocio.

PREGUNTAS PARA DISCUSIÓN

- ¿Por qué es importante ofrecer un excelente servicio al cliente? ¿Qué impacto podría tener en otros aspectos de tu negocio?
- ¿Qué quieres demostrar a través de la experiencia de tus clientes? ¿Qué puedes hacer concretamente para comunicar esos mensajes importantes?
- ¿Hay alguna forma sencilla y económica con la que ya sorprendes a tus clientes? Comparte al menos una idea que te haya resultado eficaz y cómo han respondido tus clientes.



“El contenido de MDRT Academy tiene el mismo nivel y calidad que el de MDRT”.

— 100 % 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.

¡Inscribe a tus asesores para el siguiente año membresía!