

Panduan Diskusi Bulanan

Layanan nasabah yang istimewa adalah faktor pembeda di antara penasihat unggulan dan sejawat lainnya. Gunakan aktivitas pokok dan pertanyaan pemandu diskusi ini untuk mengingatkan penasihat akan arti penting layanan nasabah dan membantunya berkembang.

AKTIVITAS POKOK UNTUK ANGGOTA MDRT ACADEMY

- Baca tuntas konten tentang layanan nasabah ini dan bersiaplah untuk berbagi wawasan pada sesi diskusi berikutnya.
 - “[Menjadi penasihat ‘terbaik di kelasnya’](#)”
 - “[Cara memberikan layanan bintang 5](#)”
 - “[3 cara mudah untuk membuat takjub nasabah](#)”
 - “[Suguhkan topik percakapan kepada nasabah](#)”
- Tonton “[WEBCAST: Mencipta nilai nasabah di ekonomi berbasis pengalaman.](#)” Lalu, coba bahas cara menerapkan saran Dennis Moseley-Williams dalam praktik jasa Anda.

PERTANYAAN PEMANDU DISKUSI

- Mengapa penting memberikan layanan nasabah yang unggul? Apa kira-kira dampaknya terhadap aspek-aspek lain bisnis Anda?
- Apa yang ingin Anda tunjukkan melalui pengalaman nasabah Anda? Apa saja hal spesifik yang bisa Anda lakukan untuk menyampaikan pesan-pesan penting itu?
- Apa saja cara simpel dan tidak mahal yang telah Anda gunakan untuk membuat takjub nasabah? Bagikan sedikitnya satu cara yang efektif bagi Anda dan ceritakan respons nasabah.



“Konten MDRT Academy setara dengan MDRT.”

— 100% dari anggota Academy yang telah meraih MDRT*

*Berdasarkan kelompok anggota MDRT Academy yang telah meraih level produksi MDRT.

Daftarkan penasihat Anda untuk tahun keanggotaan berikutnya!