



The Premier Association of
Financial Professionals®

focused

ON YOUR SUCCESS

MDRT y Tu Compañía

Ideas para Reclutar, Apoyar y Retener Miembros

RECONOCIMIENTO

- Envíen una carta de felicitación a los miembros por haber calificado e ingresado a MDRT.
- Den un reconocimiento especial a las oficinas si el 100 por ciento de los productores calificados ingresan a MDRT.
 - Difúndanlo en el boletín informativo de la Compañía.
- Cooperen mutuamente en publicidad y desplegados de prensa conjuntos en los medios locales, de reconocimiento individual a los productores miembros de MDRT.
- Otorguen listones de membresía en MDRT para los gafetes de los agentes en los eventos de la Compañía.
- Ofrezcan tarjetas de presentación y papelería membretada con el logo de MDRT para los agentes miembros.
- Reconozcan a la agencia/promotoría/oficina con el mayor índice de miembros de MDRT entre los agentes calificados.
- Adquieran productos de la Tienda MDRT Store para miembros.
- Programen un reconocimiento especial para los miembros de MDRT en los eventos de la Compañía.
- Adquieran calendarios con Frases de Impacto MDRT, para los miembros primerizos MDRT.
- Publiquen la lista y número de miembros de MDRT de cada agencia, así como el índice entre agentes miembros de MDRT y agentes calificados.
- Coloquen anuncios en los medios locales y en las principales publicaciones de la industria, incluyendo nombres y fotografías de todos los miembros de MDRT en la Compañía.
- Premien a aquellos que ingresen a MDRT y asistan a la Reunión Anual MDRT, con la extensión de un día en la sede de la convención de ventas de la Compañía.

FINANCIAMIENTOS

- Ofrezcan un tabulador de compensación por las cuotas de MDRT con base en los niveles de producción alcanzados.
- Ofrezcan un plan de descuento por nómina para pagar las cuotas y/o gastos por asistir a la Reunión Anual, facilitándoles el pago a los asesores.
- Establezcan un programa de donativos de la Compañía que iguale las aportaciones de los miembros a la Fundación MDRT.

CALIFICACIÓN

- Integren los requerimientos de producción para calificar a la membresía en MDRT, en Court of the Table y en Top of the Table, con los requisitos de producción para los diferentes grupos y convenciones de agentes de la Compañía.
- Ofrezcan reportes trimestrales de la producción para que agentes y gerentes/promotores puedan rastrear su producción contra las metas de membresía en MDRT.
- Incluyan la Tabla de Metas de Producción MDRT en la intranet de la Compañía, fijando metas para los agentes con el fin de lograr calificar para la membresía en MDRT.
- Avalen y promuevan activamente el Programa de Mentoría MDRT, otorgando incentivos para los participantes.
- Estipulen que la membresía en MDRT sea un criterio de honor y reconocimiento para los asesores más productivos.

REUNIONES

- Auspicien una cena, reunión pre-MDRT, o un coctel de bienvenida a la Reunión Anual MDRT, para los miembros mentores y aspirantes que asistan a la misma.
 - Reconozcan los años de membresía, y sus credenciales como miembros de Court of the Table y de Top of the Table.
- Auspicien una reunión pre-MDRT para los miembros de MDRT, durante algún evento de la Compañía (convención nacional o regional, o unidad de negocio).
 - Otra opción: Un día o evento especial para los miembros de MDRT.
- Inviten a algún miembro de MDRT a que comparta una conferencia para asesores.
- Soliciten materiales promocionales de MDRT, e instalen un módulo de información durante la conferencia de asesores.
- Realicen un programa MDRT durante la Convención de Líderes de Ventas de la Compañía, abierta a todos los asesores, conducida por miembros de MDRT.
- Designen un área de recepción donde los miembros de MDRT puedan conversar con sus clientes.

COMUNICACIÓN

- Diseñen un espacio en el boletín informativo de la Compañía (v.g. “El Rincón MDRT”) con actualizaciones informativas, beneficios para miembros, programas, testimonios, y logros alcanzados.
- Publiquen los requisitos de producción para calificar en las publicaciones temáticas.
- Creen una liga en la intranet de la Compañía, hacia el website de MDRT (mdrt.org).
- Promuevan la asistencia a la Reunión Anual MDRT, con reportajes en sus publicaciones y eventos de la Compañía.
- Presenten la lista de productores que están en meta de calificación para MDRT, Court of the Table y Top of the Table.
- Distribuyan listas de los agentes que están en meta para la membresía de MDRT, entre los respectivos gerentes de agencias o promotores.
- Publiquen testimonios de miembros de MDRT sobre el valor de la membresía en MDRT y de la asistencia a su Reunión Anual.
- Patrocinen un consejo consultivo compuesto por miembros de MDRT para promover la membresía y profesionalismo y compartir ideas de ventas.
- Establezcan un programa de Promoción de MDRT; asignen un miembro de cada agencia/promotoría para promover la membresía en MDRT y fungir como recurso asignado de MDRT.
- Establezcan grupos de estudio MDRT entre agencias/promotoría seleccionadas.
- Incluyan información de reclutamiento de MDRT en los “estuches para nuevas contrataciones” de la Compañía.
- Realicen entrevistas con quienes hayan asistido a la Reunión Anual MDRT para incluirlos en las publicaciones temáticas.
- Aprovechen los recursos en línea para elevar la Comunicación hacia sus agentes y despertar la consciencia sobre los beneficios de MDRT (v.g. la revista Round the Table y la zona Resource Zone).
- Adquieran una suscripción en el Video Club MDRT para los gerentes de agencias.

PROCESAMIENTO

- Participen en el proceso de solicitudes grupales de MDRT, a fin de promover la membresía entre los calificados que no son miembros.
- Distribuyan material de reclutamiento y mercadotecnia de MDRT entre gerentes/promotores y asesores.
- Participen en el proceso electrónico de certificación de MDRT, para expedir la aprobación de las solicitudes y evitando la necesidad de copias impresas de las cartas de certificación.
- Concedan a los miembros de MDRT una “vía rápida” preferencial para Selección de Riesgos y Normatividad a fin de facilitar el proceso de autorización de la solicitud y el tiempo de tramitación.

PARA LA FUERZA DE VENTAS – “ACÁ, EN EL CAMPO”

- Envíen un boletín de prensa a los medios locales para cada asesor calificado en MDRT, para anunciar su membresía en MDRT.
- Diseñen un “Muro de la Fama de MDRT” que incluya una fotografía de cada miembro de MDRT.
- Promuevan la participación de las agencias/promotorías en el Programa de Mentoría de MDRT.
- Utilicen videos de MDRT en las reuniones de agencias/promotorías y sesiones de capacitación.
- Compartan la lista de materiales disponibles de MDRT, en distintos idiomas, para miembros y no-miembros de MDRT.
- Sostengan seminarios y juntas especiales exclusivas para miembros de MDRT.
- Seleccionen a un miembro de MDRT cada mes, para presidir una junta de intercambio de ideas de ventas, o para analizar un tema de Sesión de Enfoque que se haya presentado en la Reunión Anual MDRT.
- Analicen los beneficios de la membresía en MDRT para la carrera del asesor, con los nuevos productores en las sesiones de orientación y capacitación.
- Auspicien eventos locales de MDRT.
- Promuevan la posición de la Compañía en número de miembros de MDRT, entre la fuerza de ventas de sus agencias/promotorías.
- Asignen espacios de oficina en las oficinas de la agencia, que puedan ser utilizados únicamente por miembros de MDRT para recibir a sus clientes, o para reunirse con otros miembros de MDRT.
- Reconozcan a los miembros de MDRT de sus agencias que hayan sido seleccionados para servir en posiciones de liderazgo en MDRT.
- Integren los recursos de MDRT en el programa curricular de capacitación de los asesores.
- Asistan a la Reunión Anual MDRT, a través del Programa de Gerentes de Agencia/Promotores, para apoyar a los miembros de MDRT y aspirantes.

Million Dollar Round Table
325 West Touhy Avenue
Park Ridge, IL 60068 USA
Phone: +1 847.692.6378
Fax: +1 847.518.8921
Email: companies@mdrt.org
Website: www.mdr.org