MDRT 제출 양식

*(2019년 MDRT 연차총회에 제공된 양식)*

**제목 및 설명**

MDRT 게재 가이드라인  
제목 8-10 단어

설명 80-100 단어

MDRT는 맞춤법과 스타일 가이드라인에 따라 모든 제목과 설명내용을 검토하고 교정할 권한을 가집니다. 설명에서 강연자를 지칭할 때에는 이름 중 성만 표기됩니다.

**…………………………………………………………………………………….**

**존 모시데즈(John C. Moshides, CLU, ChFC)**

제목

영원한 성공을 보장하는 열쇠

설명

모시데즈는 입체적인 강연을 통해, MDRT 자격 달성에서부터 COT, 그리고 TOT에 이르기까지 지속적인 성장을 가져왔던 37년의 커리어, 그리고 자신이 내렸던 중대한 결정들을 돌아봅니다. 안주하지 않고 나아가는 법을 배우십시오. 이는 대부분 상담사들에게 쉬운 일이 아니지만, 미래의 발전을 위해서는 반드시 필요한 일입니다. 그리고, 수수료 기반에서 상담료 기반으로 업무를 전환하는 방법도 살펴보시기 바랍니다. 모시데즈는 또한 과거로 역행할 위험을 파악하는데 중점을 두고 있습니다.

**트리시 터튼(Trish R. Tutton)**

제목

마음수련으로 덜 힘들게, 더 행복하게 일하기

설명

터튼은 마음수련의 이점과 설득력 있는 연구 결과, 업무의 집중력을 높여줄 수 있는 실천 가능한 방법들을 공유합니다. 우리 두뇌가 기본적으로 산만하다는 것을 아시나요? 터튼은 두뇌의 자동 항법장치를 끄고, 집중력과 생산성을 높일 수 있도록 마음수련의 활용법을 연구합니다. 그녀는 에너지를 증가시키는 기술과 일과 동안 에너지를 통합하는 방법을 보여줍니다. 그녀는 또한 간단한 마음수련을 통해 가져올 수 있는 변화의 장점에 대해 설명합니다. 업무의 집중력과 효율성을 높이는 방법에서부터 매일의 스트레스와 피로를 줄여 타인에게 더 친절한 태도로 일할 수 있는 방법까지 다룹니다.

**먼로 디펜도르프(Monroe M. Diefendorf Jr., CFP, CAP)**

제목

가족 구성원을 모두 고객으로 만들기

설명

디펜도르프는 한 사람의 고객에게 생명보험을 판매하면서 가족 구성원 모두를 고객으로 만드는 전환의 과정, 그리고 이를 통해 상담의 지속성을 유지해 나가는 것에 대해 설명합니다. ‘한 사람의 고객’에서 ‘가족 구성원’으로 초점을 전환하는 것은 기술에 의해 이루어지며, 이를 통해 가족 구성원들을 설계 프로세스에 모두 결합시킬 수 있습니다. 가장 기본이 되는 방법은 다세대 프로세스를 확립하고, 상속 준비를 위한 네 가지 요소(가치, 유산, 감사, 관리)를 활용하는 것입니다. 디펜도르프는 또한 가족 고객과 일할 때 반드시 필요한 상담사 승계계획의 네 가지 단계에 대해 설명합니다.