

Recruit

AIA X PKPS101

- รู้สึกยังไ้กับงานที่ทำอยู่
- มองตัวเองในงานปัจจุบันยังไ้บ้างในอีก 10 ปีข้างหน้า
- มีมุมมองอย่างไรกับประกันชีวิต
- ก่อนหน้านี้เคยมีคนชวนทำงานหรือทำงานขายอย่างอื่นมาบ้างหรือไม่ ?
- เคยถามตัวเองมึ่ยว่าสิ่งที่ต้องการในชีวิตจริง ๆ เราคืออะไร ?
- เห็นด้วยไหมว่าคนเราควรมีรายได้มากกว่า 1 ช่องทาง

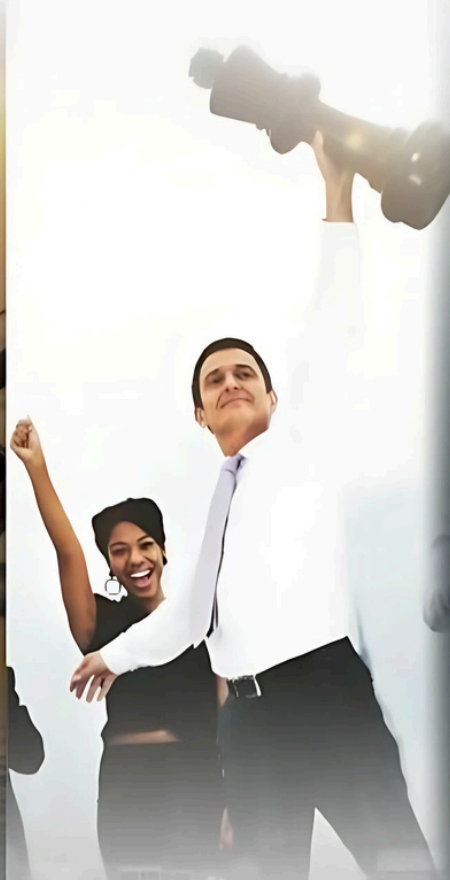
คนเราควรมีรายได้ มากกว่า 1 ทาง

เพื่อสร้างความมั่นคงให้เร็วขึ้น และลดความเสี่ยง
ถ้าจะให้ดี รายได้ควรผสมผสานทุกช่องทาง

JOB CAN CHANGE YOUR LIFE



งานสร้างชีวิต
รายได้
ไม่มีเพดานจำกัด
และมีรายได้แบบ PASSIVE
โดยไม่ต้องใช้เงินลงทุน



ความก้าวหน้า
ในอาชีพ



อิสระภาพ
ในการทำงาน
และเวลา



ได้ประสบการณ์
ในการท่องเที่ยว
และการใช้ชีวิต



ส่งต่อเป็นมรดก
สามารถส่งต่อ
ตำแหน่งและรายได้
ทั้งหมดให้กับลูกหลาน



มีคุณค่าต่อสังคม
สามารถคุ้มครอง
สวัสดิการและ
การวางแผนชีวิต
ให้กับคนในสังคม
มีความมั่นคง

อันดับ ★ 10 ธุรกิจดาวรุ่ง

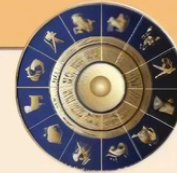
- ธุรกิจการแพทย์และความงาม
- ธุรกิจ Cloud Service และธุรกิจบริการ Cyber Security



- Social Media และ Online Entertainment
- ธุรกิจจัดทำคอนเทนต์ YouTuber การรีวิวสินค้า และ Influencer

- ธุรกิจ E-commerce (ธุรกิจที่ทำการซื้อขายผ่านอิเล็กทรอนิกส์)
- ธุรกิจ Soft Power ไทย โดยเฉพาะ ซีรีส์ ภาพยนตร์
- ธุรกิจโฆษณาและสื่อออนไลน์

- งานคอนเสิร์ต มหรหรมาจัดแสดงสินค้า ธุรกิจ Event
- เครื่องดื่มแอลกอฮอล์



- ธุรกิจความเชื่อ (สายบุญ, หมอดู, อวองจัวร์)
- ธุรกิจเงินด่วน ไร่รับจำนำ
- ธุรกิจประกันภัย ประกันชีวิต

- ธุรกิจการให้บริการผ่านแพลตฟอร์ม เช่น แม่บ้านรายวัน การซ่อมแซมอุปกรณ์ เป็นต้น
- ผับ บาร์ คาราโอเกะ



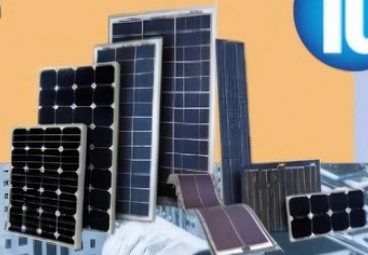
- คลินิกกายภาพ
- ธุรกิจให้บริการสถานีชาร์จรถไฟฟ้า (ธุรกิจ EV Charging Station)
- ธุรกิจรถยนต์ EV
- ธุรกิจสัตว์เลี้ยง ขายอาหาร อุปกรณ์และแฟชั่น และดูแลสัตว์

- ธุรกิจด้านการเงินธนาคาร Fintech และการชำระเงินผ่านระบบเทคโนโลยี
- ธุรกิจตู้หยอดเหรียญเครื่องดื่ม อาหาร และธุรกิจเครื่องสะกดชัก
- ธุรกิจท่องเที่ยว โรงแรม ทัวร์ และธุรกิจเกี่ยวเนื่อง

- ธุรกิจโทรคมนาคมสื่อสาร เช่น ผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ต
- ธุรกิจโลจิสติกส์ Delivery และคลังสินค้า
- กนาคความและตรวจสอบบัญชี
- Street Food และตลาดนัดกลางคืน



- ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม (ที่ไม่มีแอลกอฮอล์)
- ธุรกิจพลังงานทดแทน เช่น โซลาร์เซลล์
- โรงพยาบาล คลินิก เกี่ยวกับสัตว์



อันดับ 10 ธุรกิจดาวร่วง

- ธุรกิจจำหน่ายและให้เช่า CD หรือ VDO



- ธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์ที่ไม่มี Platform Online

- ธุรกิจคนกลางผลิตและจำหน่ายที่เก็บข้อมูล เช่น CD DVD Thumb Drive การ์ดอื่น ๆ

- บริการส่งหนังสือพิมพ์



- ธุรกิจผลิตสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม



- ธุรกิจถ่ายเอกสาร

- ธุรกิจเฟอร์นิเจอร์ไม้แบบดั้งเดิม ไม่มีการออกแบบดีไซน์



- ธุรกิจรถยนต์มือ 2



- ร้านขายเครื่องเล่นเกม



- ธุรกิจผลิตกระดาษ
- ธุรกิจร้านโชห่วย



รศ.ดร.ธนวรรณ พลวิชัย
อธิการบดี มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย



โอกาสในธุรกิจ ประกันชีวิต

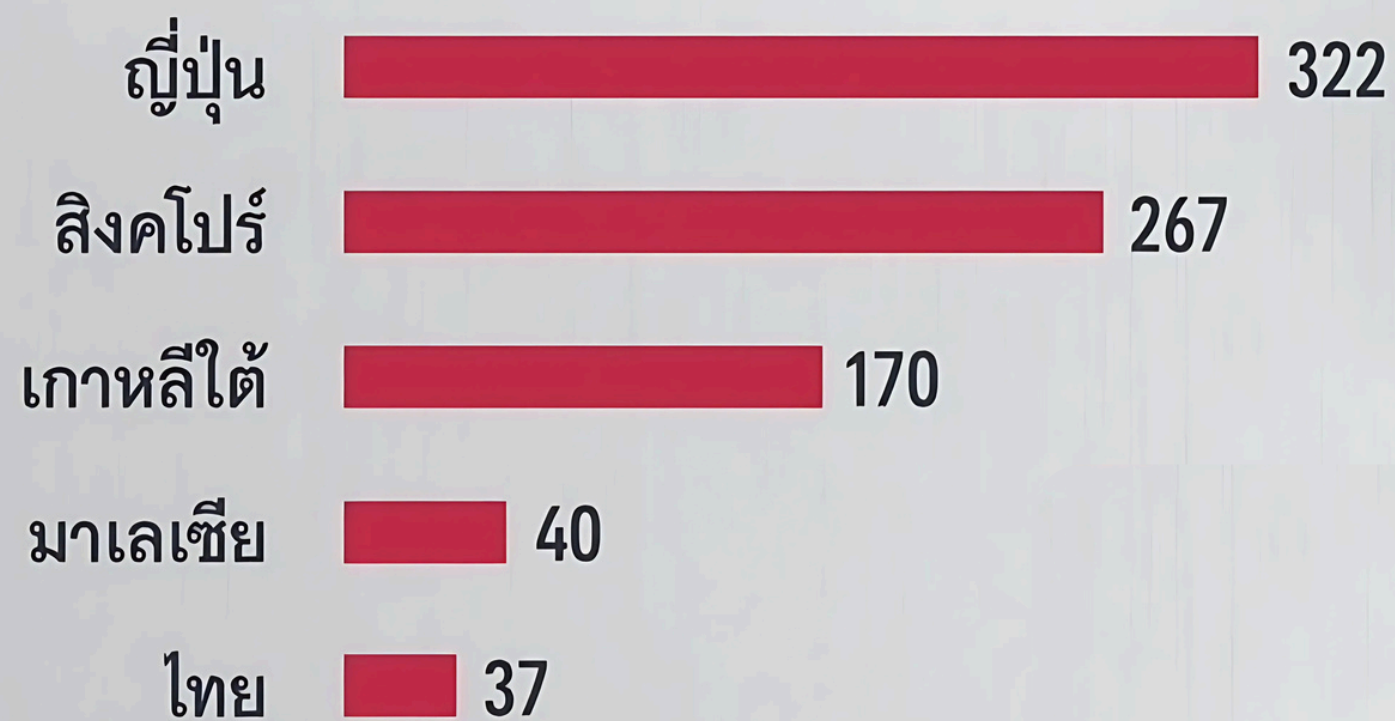
คนไทย 1 คน
มีค่าเฉลี่ยถือกรมธรรม์
ประกันชีวิตไม่ถึง 1 ฉบับ



ธุรกิจที่ใช้

ในปี 2565 อัตราผู้ถือกรมธรรม์ประกันชีวิต
ของคนไทย เท่ากับ **37%**

จำนวนการถือกรมธรรม์ประกันชีวิตเทียบกับประชากร 100 คน



JOB Description



สินค้าที่ครอบคลุมความต้องการของลูกค้า



ประกันชีวิตเพื่อ ความคุ้มครอง

คุ้มครองครอบครัวจากเหตุการณ์
ไม่คาดฝัน ให้ผลประโยชน์ตาม
กรมธรรม์ช่วยบรรเทาความ
เดือดร้อนของผู้อยู่ข้างหลัง



ประกันโรคร้ายแรง

ปกป้องความสุขของครอบครัว
จากภัยโรคร้ายแรง
อย่าให้โรคร้ายแรงทำลายชีวิตคน
ทั้งบ้าน



ประกันชีวิตแบบ ยูนิต ลิงค์

ประกันชีวิตควบการลงทุน
ที่ให้ทั้งความคุ้มครอง
และการลงทุนในกองทุนรวม



ประกันสำหรับ ลูกค้าสินทรัพย์สูง

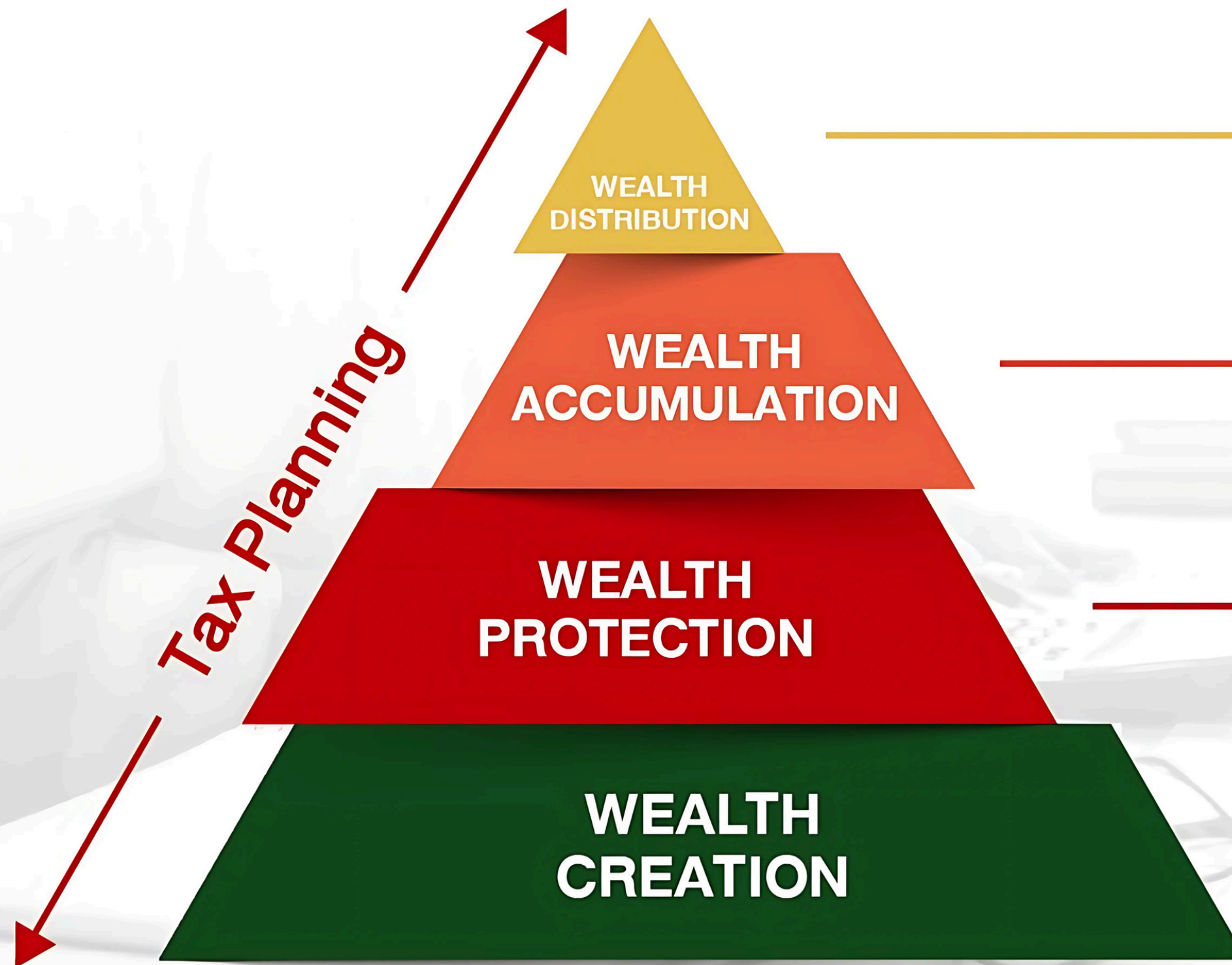
ทางเลือกที่ดีกว่า
ในการวางแผนส่งต่อมรดก
เพื่อคนที่คุณรัก



เอไอเอ ไวทัลลิตี้ โปรแกรม

กรมธรรม์เอไอเอ ไวทัลลิตี้
จะสนับสนุนและให้รางวัลคุณ
เพื่อส่งเสริมให้คุณมีสุขภาพ
ที่แข็งแรงขึ้น

Pyramid of Financial Planning



ส่งต่อความมั่งคั่ง

มอบความมั่งคั่งให้กับลูกหลาน
อย่างมีประสิทธิภาพ โดยการวางแผนมรดก
(พินัยกรรม จัดการทรัพย์สินและประกันชีวิต)



เพิ่มพูนความมั่งคั่ง

การวางแผนเกษียณอายุ, การวางแผนภาษี
และการวางแผนการลงทุน



ปกป้องความเสี่ยง

ชีวิต สุขภาพ ทุนการศึกษาบุตร
และทรัพย์สิน

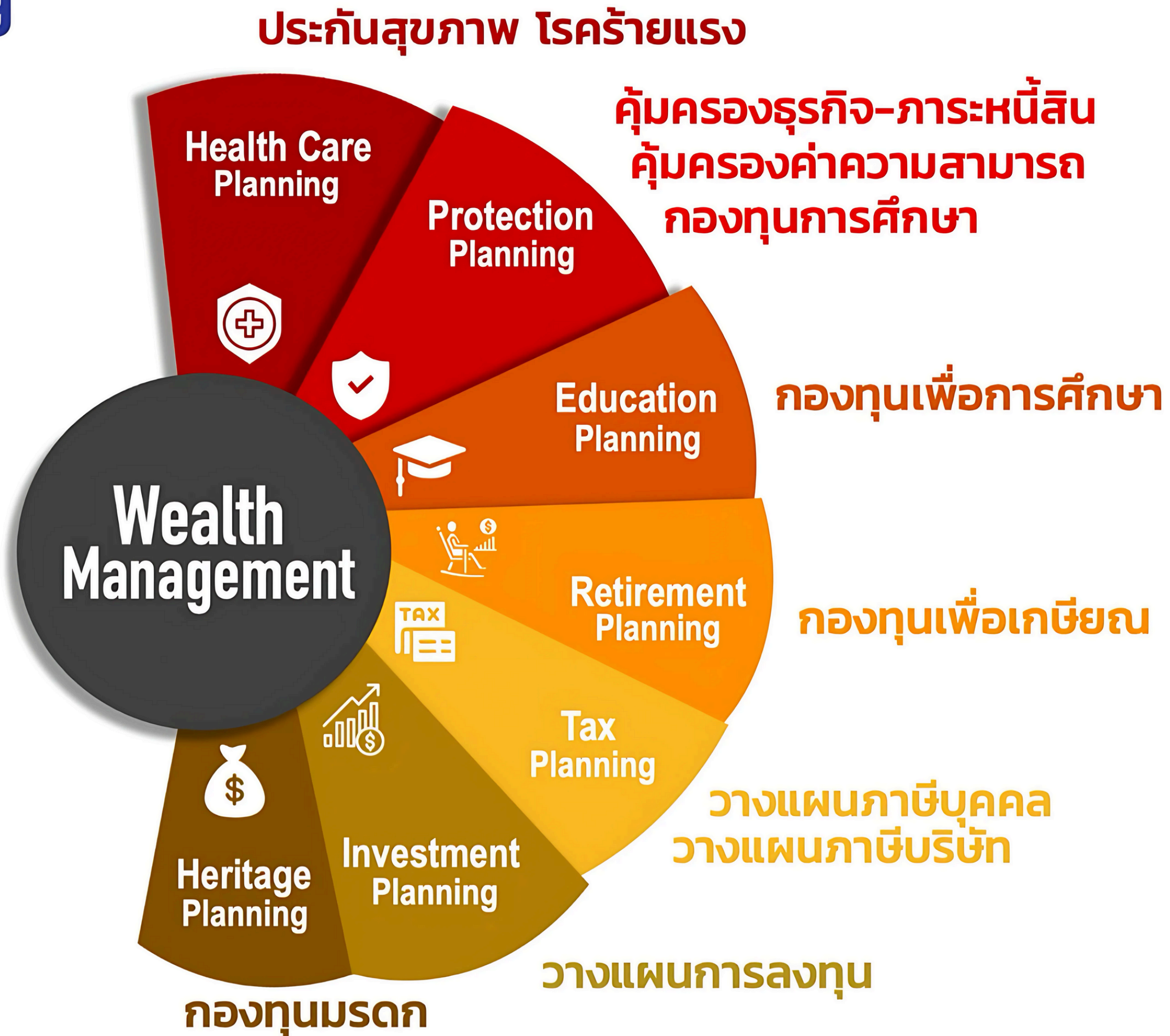


การบริหารรายรับ รายจ่ายและหนี้สิน

มีเงินสำรองฉุกเฉิน 3-6 เท่า
ของค่าใช้จ่ายต่อเดือน

Financial Planning

AIA X PKPS101



เครื่องมือสนับสนุนการทำงาน

AIA iSign

แอปพลิเคชันช่วยในการขายประกัน
ผ่านช่องทางดิจิทัล สะดวก ง่าย
ปลอดภัยในลิงก์เดียว

iSay

คลังคอนเทนต์ที่ครอบคลุม
ทุกไลฟ์สไตล์และทุกกลุ่มลูกค้า
ให้ตัวแทนเลือกใช้ได้ เพื่อสร้าง
ตลาดออนไลน์ได้ง่ายขึ้น



แอปพลิเคชันเก็บคะแนนสุขภาพและ
รับสิทธิพิเศษจากเอไอเอ ไวทัลลิตี้
รวมทั้งสามารถจ่ายเบี้ย เคลมสินไหม
และดูรายละเอียดกรมธรรม์ได้



แอปพลิเคชันที่ตอบโจทย์ทุกความ
ต้องการของตัวแทน ให้ความสำเร็จ
เป็นเรื่องง่าย ทุกที่ ทุกเวลา



iMO Smart

ช่องทางรับข่าวสารต่างๆ จากบริษัทได้
อย่างสะดวก รวดเร็ว



iAcademy

ช่องทางการลงทะเบียนและการ
ฝึกอบรมออนไลน์สำหรับตัวแทน



iRecruit

เครื่องมือที่เพิ่มความสะดวกรวดเร็วใน
การสมัครและติดตามข้อมูลการออก
รหัสได้ง่ายขึ้น



iCare

เครื่องมือที่ช่วยอำนวยความสะดวก
ตัวแทนในการเปลี่ยนแปลงแก้ไข
ข้อมูลลูกค้า

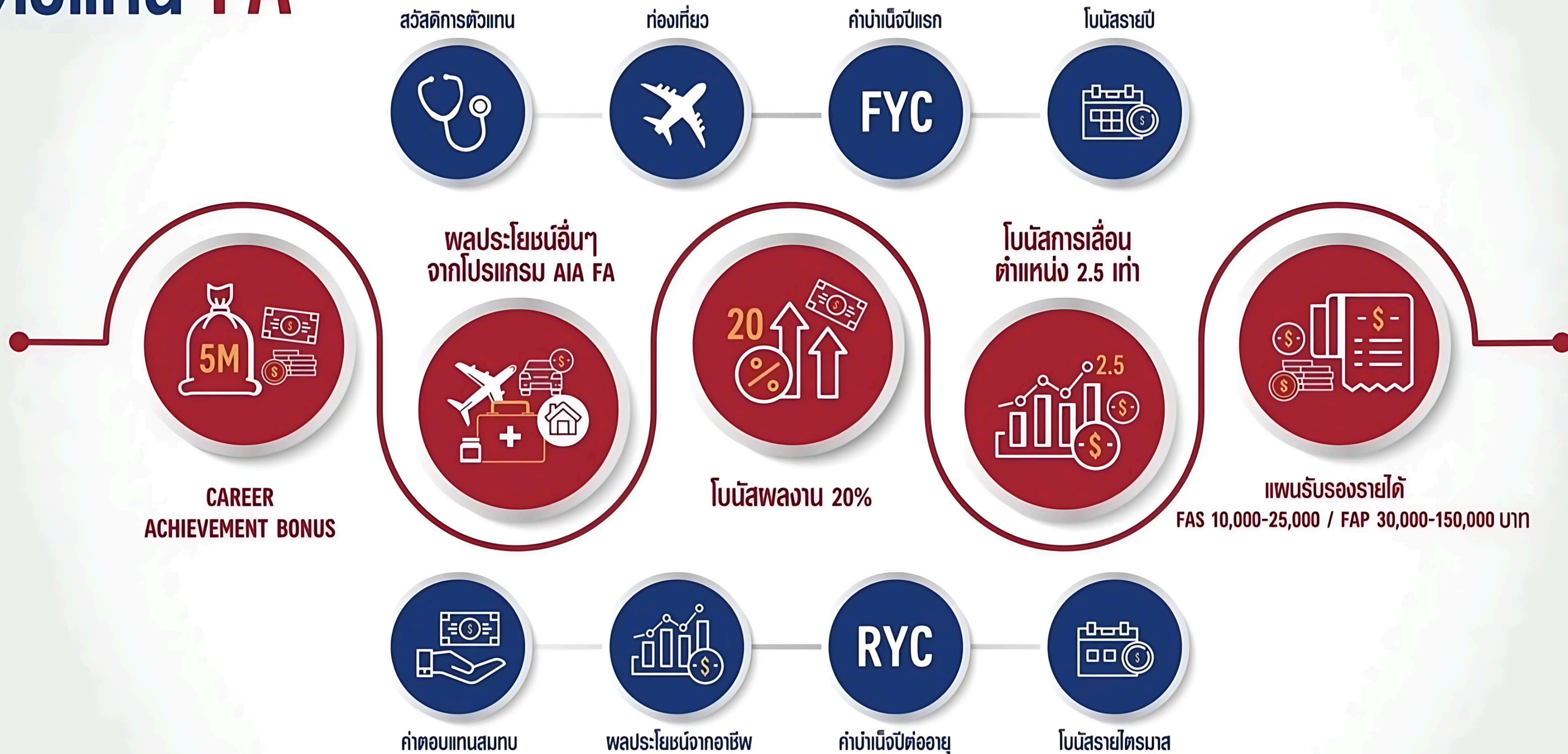
ชีวิตที่ออกแบบได้

**ACTIVE
INCOME**

**PASSIVE
INCOME**

ผลประโยชน์จากการ เป็นตัวแทน **FA**

AIA X PKPS101



ตัวอย่าง

รายได้และผลประโยชน์ตัวแทนทั่วไป (หน่วย : บาท/ปี)

ตัวแทนทำผลผลิตใหม่ทุกปี



จำนวนรายใหม่
4 ราย/เดือน หรือ
48 ราย/ปี



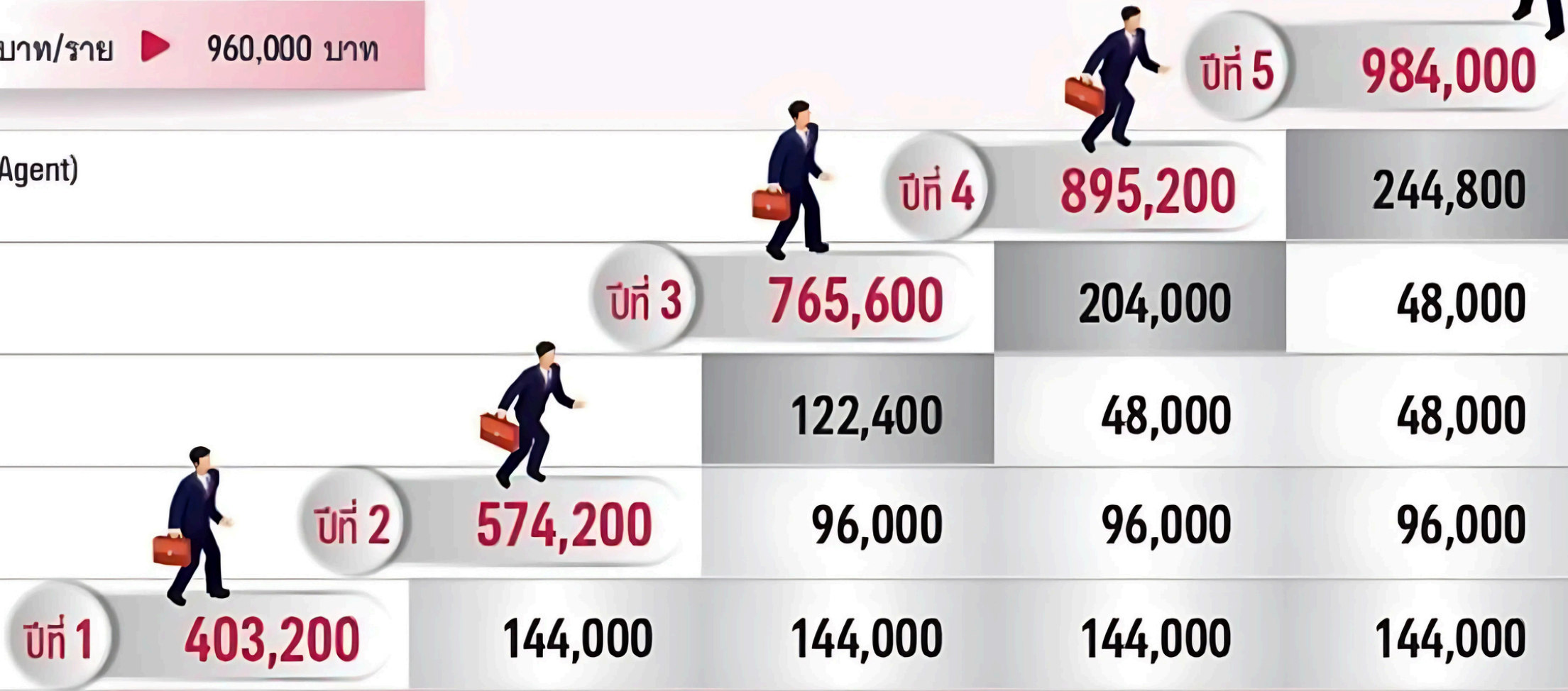
เบี้ยประกันเฉลี่ยต่อราย
20,000 บาท/ราย



เบี้ยประกันปีแรกรวม
960,000 บาท

รวมรายได้ 5 ปี
3,595,000 บาท

ผลประโยชน์จากอาชีพ (Career Agent) ลิมรับ 19 เดือน (85%)					
ค่าบำเหน็จปีต่ออายุที่ 4 RYC4 (5%)					
ค่าบำเหน็จปีต่ออายุที่ 3 RYC3 (5%)					
ค่าบำเหน็จปีต่ออายุที่ 2 RYC2 (10%)					
ค่าบำเหน็จปีต่ออายุที่ 1 RYC1 (15%)					
โบนัสรายปี (20%)					
โบนัสรายไตรมาส (20%)					
ค่าบำเหน็จปีแรก FYC (30%)					



Passive Income

Active Income

หมายเหตุ: • รายได้และผลประโยชน์ข้างต้นเป็นตัวเลขประมาณการ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับแบบประกันและผลงานการทำงานของตัวแทนที่เกิดขึ้นจริง
• เอกสารเพื่อการสื่อสารภายในบริษัทเท่านั้น สงวนสิทธิ์ตามกฎหมายห้ามทำซ้ำหรือดัดแปลง ไม่ว่าส่วนหนึ่งส่วนใดของเอกสารนี้

ตัวอย่าง

รายได้และผลประโยชน์ตัวแทนคุณวุฒิ MDRT (หน่วย : บาท/ปี)



จำนวนรายใหม่

9 ราย/เดือน หรือ 100 ราย/ปี

เบี้ยประกันเฉลี่ยต่อราย

40,000 บาท/ราย

เบี้ยประกันปีแรกรวม

4,000,000 บาท

ตัวแทนทำผลผลิตใหม่ทุกปี

รวมรายได้ 5 ปี
15,940,000 บาท

** ยังไม่รวมโบนัสพิเศษ MDRT Extra Bonus รายไตรมาสและรายปี อีกปีละ 288,000 บาท

ผลประโยชน์จากอาชีพ (Career Agent) ลิมร่า 19 เดือน (85%)						
ค่าบำเหน็จปีต่ออายุที่ 4 RYC4 (5%)						
ค่าบำเหน็จปีต่ออายุที่ 3 RYC3 (5%)						
ค่าบำเหน็จปีต่ออายุที่ 2 RYC2 (10%)						
ค่าบำเหน็จปีต่ออายุที่ 1 RYC1 (15%)						
โบนัสรายปี (28%)						
โบนัสรายไตรมาส (28%)						
ค่าบำเหน็จปีแรก FYC (30%)						

ปีที่ 1

1,872,000

ปีที่ 2

2,472,000

ปีที่ 3

3,382,000

ปีที่ 4

3,922,000

ปีที่ 5

4,292,000

Passive Income

Active Income

หมายเหตุ: รายละเอียดกฎเกณฑ์ ข้อกำหนดและเงื่อนไขที่เกี่ยวข้องอื่นๆ เป็นไปตามที่บริษัทประกาศกำหนด
ขอสงวนสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลง ยกเลิก แก้ไข รายละเอียดหรือเงื่อนไขต่างๆ โดยแจ้งให้ทราบล่วงหน้าผ่านช่องทางสื่อสารของบริษัท

หมายเหตุ: • รายได้และผลประโยชน์ข้างต้นเป็นตัวเลขประมาณการ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับแบบประกันและแผนงานการทำงานของตัวแทนที่เกิดขึ้นจริง
• เอกสารเพื่อการพิจารณาภายในบริษัทเท่านั้น งานสิทธิ์ตามกฎหมายห้ามทำซ้ำหรือดัดแปลง ไม่ว่าส่วนหนึ่งส่วนใดของเอกสารนี้



ตัวแทน FA PRIME
และ FA STANDARD

CAREER ACHIEVEMENT BONUS

ทำงาน 5 ปี รับโบนัส 5 ล้านบาท* ประจำปี 2568

กฎเกณฑ์เงื่อนไข

- ตัวแทน FA ที่ออกรหัสตัวแทนมาแล้วไม่เกิน 12 เดือน และไม่เคยออกรหัสตัวแทนกับเอไอเอมาก่อน (ในกรณี Rejoin จะต้องมียุทธศาสตร์มากกว่า หรือเท่ากับ 5 ปีแล้วจึงจะมีสิทธิ์ในการแข่งขัน CAB)
- ตัวแทน FA จะต้องมีใบอนุญาตผู้แนะนำการลงทุนที่ขึ้นทะเบียน และต้องทำผลงานอนุมัติใหม่ขอแบบประกันภัย Unit Linked ภายใน 3 เดือน (การนับระยะเวลาการมีใบอนุญาตผู้แนะนำการลงทุน และผลงานแบบประกันภัย Unit Linked เป็นไปตามกฎเกณฑ์ของบริษัท)
- ตัวแทน FA ใหม่สามารถทำผลงานเพื่อพิชิตคุณวุฒิมีรายละเอียด ดังนี้
 - ตัวแทน FA ที่เข้าโครงการตั้งแต่ มกราคม 2568 - ธันวาคม 2568 ต้องเป็นผู้ที่สามารถพิชิตคุณวุฒิ MDRT 2026 (2569) (ระดับ MDRT / COT / TOT) และต้องมีค่าบำเหน็จปีแรก (FYC) ขั้นต่ำ 465,000 บาทได้เป็นผลสำเร็จภายในวันที่ 31 ธ.ค. 68 และสามารถทำผลงานได้ 5 ปีต่อเนื่อง ตั้งแต่ปี 2568-2572 และต้องมีอัตราความยั่งยืนกรมธรรม์มูลค่า 19 เดือน แบบเบี้ยประกันภัยเต็มปี (AP) สะสมขั้นต่ำ 85% ของทุก ๆ ปีที่ทำคุณวุฒิ MDRT และต้องมีค่าบำเหน็จปีแรก (FYC) ขั้นต่ำ 465,000 บาท ต่อปีตลอดช่วงระยะเวลา 5 ปี (เงื่อนไขเป็นไปตามกฎเกณฑ์ของบริษัท)
 - ตัวแทน FA ที่เข้าระหว่างปี ตั้งแต่ กุมภาพันธ์ 2568 - ธันวาคม 2568 หากไม่สามารถพิชิตคุณวุฒิ MDRT 2026 (2569) (ระดับ MDRT / COT / TOT) และมีค่าบำเหน็จปีแรก (FYC) ขั้นต่ำ 465,000 บาท ได้เป็นผลสำเร็จภายในวันที่ 31 ธ.ค. 68 บริษัทให้สิทธิโอนโลมนับปีถัดไปจากปีที่ได้เข้าโครงการเป็นปีที่ 1 ได้ (เงื่อนไขเป็นไปตามกฎเกณฑ์ของบริษัท)
- ตัวแทน FA ตามกฎเกณฑ์ตามข้อ 1-3 จะต้องได้รับการเลื่อนตำแหน่งเป็นผู้บริหารหน่วยระดับผู้จัดการหน่วย (UM)* ภายใน หรือ ก่อนรอบ ม.ค. 73 ของต้นปีที่ 6 นับจากปีที่เข้าโปรแกรม และจะต้องคงสถานะผู้บริหารหน่วยระดับผู้จัดการหน่วย (UM) หรือสูงกว่า ณ ปีสุดท้ายที่พิชิตคุณวุฒิ(เงื่อนไขการเลื่อนตำแหน่งเป็นไปตามกฎเกณฑ์ของบริษัท)

ฝ่ายสรรหาและพัฒนาตัวแทน

Agency Recruitment and Development

โปรดติดตามจดหมายประกาศกฎเกณฑ์ 01/25 ARD

และรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ Imo Smartphone Application เมนูข่าวสาร

✓ LIMRA19M **85%** ทุกปี

✓ IC LICENSE ภายใน **12** เดือน
+ UNIT LINKED* ภายใน **3** เดือน

*เป็นไปตามข้อกำหนดข้อ 2 ตามประกาศ

✓ MDRT **5** ปีต่อเนื่อง

✓ มี FYC แต่ละปี $\geq$ **465,000** บาท

✓ UM ภายในต้นปีที่ **6** นับจากปีที่เข้าโปรแกรม

สำหรับตัวแทน FA ที่เข้าโปรแกรม **มกราคม - ธันวาคม 2568**

AIA FA STANDARD คืออะไร



AIA FA Standard เป็นโปรแกรมเพื่อพัฒนาศักยภาพของคนรุ่นใหม่ พร้อมก้าวสู่ความเป็นมืออาชีพ และยกระดับให้เป็นที่ปรึกษาด้านการประกันชีวิตและการเงินมืออาชีพ

คุณสมบัติ AIA FA STANDARD

- ☐ อายุไม่เกิน 50 ปี **NEW**
- ☐ การศึกษาระดับปริญญาตรี*
- ☐ ออกรหัสตัวแทนมาแล้วไม่เกิน 12 เดือน**
หรือไม่เคยออกรหัสกับเอไอเอมาก่อน

*กรณีการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรี จะต้องมียาได้เฉลี่ยต่อปีไม่น้อยกว่า 120,000 บาท

ยกเว้นตัวแทน LA ELITE ที่ผ่านการเปลี่ยนสถานะ **NEW

AIA FA PRIME คืออะไร



AIA FA Prime เป็นโปรแกรมที่พัฒนาขึ้น เพื่อรองรับคนทำงานที่มีประสบการณ์ และมีเป้าหมายที่จะประสบความสำเร็จในอาชีพที่ปรึกษาด้านการประกันชีวิตและการเงินโดยมีคุณสมบัติเป็นที่ยอมรับในระดับสากล “MDRT”

คุณสมบัติ AIA FA PRIME

- ☐ อายุไม่เกิน 50 ปี **NEW**
- ☐ การศึกษาระดับปริญญาตรีขึ้นไป
- ☐ มีประสบการณ์ทำงาน 2 ปีขึ้นไป*
- ☐ มีใบอนุญาตผู้แนะนำการลงทุน (IC License)**
- ☐ ออกรหัสตัวแทนมาแล้วไม่เกิน 12 เดือน***
หรือไม่เคยออกรหัสกับเอไอเอมาก่อน

*กรณีมีประสบการณ์ทำงานไม่ถึง 2 ปี ต้องจบการศึกษาในสาขาที่เกี่ยวข้องกับการเงิน และต้องมี License ตั้งแต่แรกเข้า

**หากไม่มี จะต้องมียรายได้เฉลี่ยต่อปีไม่น้อยกว่า 400,000 บาท

***ยกเว้นตัวแทน LA ELITE ที่ผ่านการเปลี่ยนสถานะ **NEW**

IC

Work Step

STEP1

รหัสตัวแทน

- อบรมรหัสตัวแทน
- สอบรหัสตัวแทน
- ออกรหัสตัวแทน

 ระยะเวลา : 1 Month

 ผู้รับผิดชอบ : เลข

 สถานที่ : Online / Onsite



STEP2

Class Pkps 101

- ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับประกันชีวิต
- การวางแผนการเงิน การจัดการเงินเบื้องต้น
- ระหว่างรอรหัสออก
- รหัสออกช่วงแรก

 ระยะเวลา : 1 Month

 ผู้รับผิดชอบ : หน่วยงาน+PKPS

 สถานที่ : Online / Onsite



STEP3

IC License

- อบรม IC License
- สอบ IC License
- IN101 Class

 ระยะเวลา : 1 -3 Months

 ผู้รับผิดชอบ : ตัวแทน

 สถานที่ : Online / Onsite



STEP4

FA Class

- FA Class
 - FA Prime Class
 - SA Class
- ตามความเหมาะสม

 ระยะเวลา : 3 Months

 ผู้รับผิดชอบ : ตัวแทน

 สถานที่ : Online / Onsite



STEP5

ประชุมหน่วย

- วางแผนงาน
- อัปเดตความรู้
- ตั้งเป้าหมาย

 ระยะเวลา :

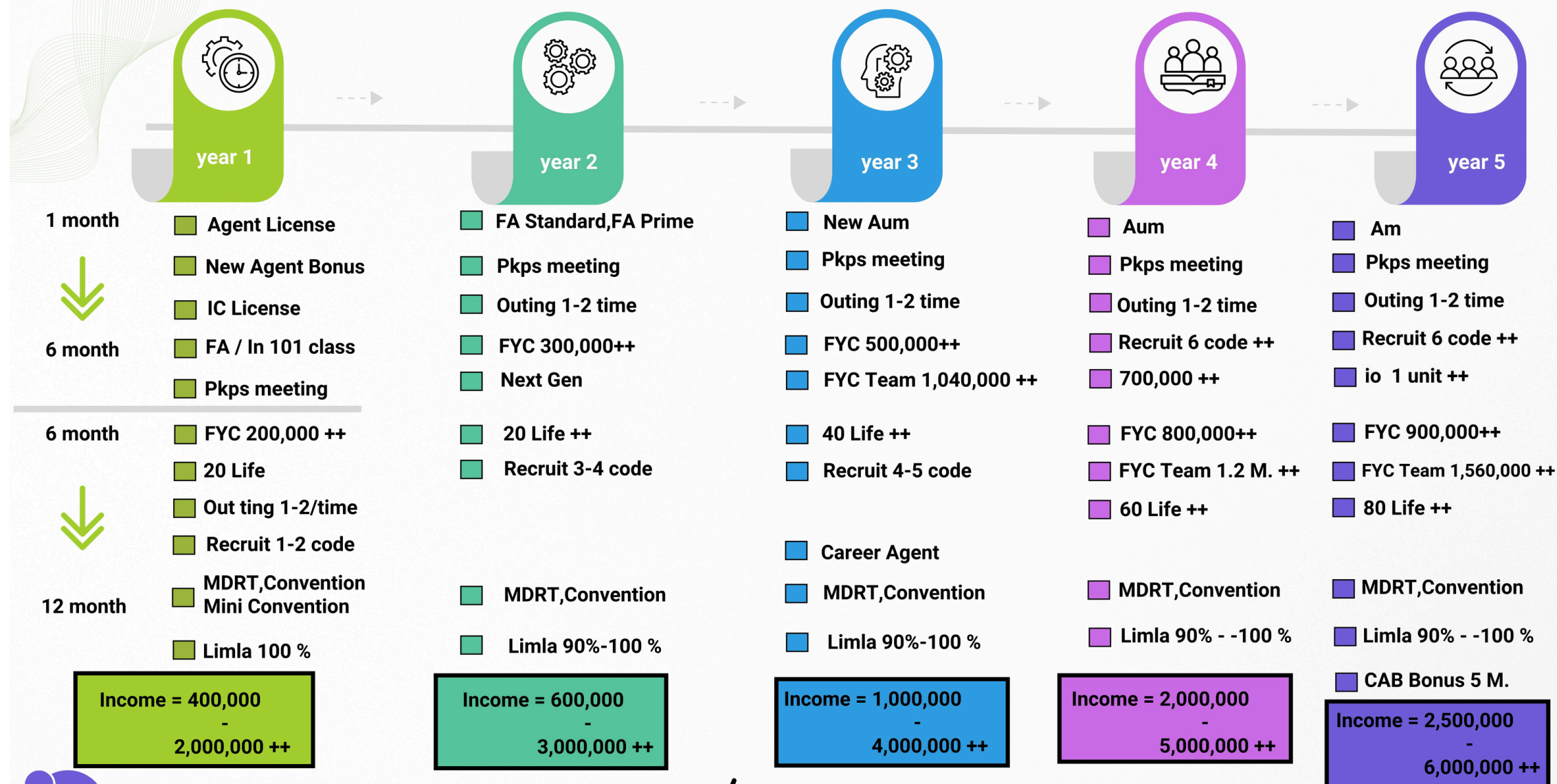
 ทุกวันอาทิตย์ ที่ 3 ของทุกเดือน

 ผู้รับผิดชอบ : หัวหน้าหน่วย

 สถานที่ : Onsite



5 YEAR FA ADVISOR CHECK LIST



Benefit

- 5 ครั้ง/ปี → ไตรมาส 4 (สูงสุด 42% x 4)
รายปี 1 ครั้ง (สูงสุด 42%)
- เงินเดือน ปีที่ 3 (ขึ้นอยู่กับเบี้ยประกัน)
- โบนัสท่องเที่ยว MDRT , Convention
- โบนัส FA 20%
- Commision 2% - 44% (ปีที่ 1)
- Commision 1% - 35% (ปีที่ 2)
- NAPO : 20% ของ FYC เพื่อนที่ชวน 6 เดือนแรก
15% ของ FYC เพื่อนที่ชวน 6 เดือนหลัง



Support System

Online Ms Team : ทุกวันพุธ 19.00 - 20.30 น. (ปรึกษางานขาย)

Online Ms Team : ทุกวันอาทิตย์ ที่ 3 ของเดือน 12.00 - 17.00 น.
(Update skill & Relax)

Outing กลางปี + ต้นปี

Website : Pkps101.com



Support Manager

P'Nok : 096-9146404
N'Pin : 098-5094608

IN101 Class

LE

APRIL
2025

เมษายน 2568

Schedule LEARNING

MARCH 30

First Class IN 101

- ทำไมคนเราต้องทำประกันชีวิต
- ลักษณะธุรกิจประกันชีวิต
- การหาลูกค้าประกัน
- ผลประโยชน์ตัวแทน
- ลงโปรแกรมของบริษัท

📍 SUPP Future Solutions
09.00 u. - 16.00 u.

APRIL 01

ขั้นตอนการขายประกัน

- 6 ขั้นตอนการขายประกัน
- สามเหลี่ยมการเงิน
- Fact Finding

📺 zoom
19.00 u. - 21.30 u.

APRIL 03

แบบประกันชีวิต

- 20 PLN / Legacy
- Saving 15/25
- Excellent
- Endowment 15/25
- Annuity

📺 zoom
19.00 u. - 21.30 u.

APRIL 08

อนุสัญญาเพิ่มเติม

- Health Happy
- Health Saver
- Infinite Care
- ค่าชดเชย (HBX)
- โรคร้ายแรง (CI)
- ชดเชยอุบัติเหตุ (AI)

📺 zoom
19.00 u. - 21.30 u.

APRIL 10

วางแผนสุขภาพ

- Package วางแผนสุขภาพ
- วางแผนโรคร้ายแรง
- วางแผนมรดก
- สรุปกรมธรรม์

📺 zoom
19.00 u. - 21.30 u.

APRIL 17

วางแผนภาษี

- IDEAS
- วางแผนภาษี
- วางแผนเกษียณ
- การใช้งาน Ez cal.

📺 zoom
19.00 u. - 21.30 u.

APRIL 22

ทำนัดและปิดการขาย

- ทำนัด
- ปิดการขาย
- บริการลูกค้าหลังการขาย
- ดูแลลูกค้า

📺 zoom
19.00 u. - 21.30 u.

APRIL 27

วิธีการโต้แย้ง CNTOF

- FAQ การตอบคำถามลูกค้า
- คำถามที่พบบ่อย
- วางเป้าหมายการทำงาน
- สิ่งที่ยากได้ในอาชีพนี้
- แก้ Memo / Cntof
- ตรวจสอบภาพ / ขอประวัติ

📍 SUPP Future Solutions
09.00 u. - 16.00 u.

Q

โดนบังคับยอดหรือไม่ ?

มีเป้ากำหนด สำหรับตัวแทนทั่วไป / ตัวแทน FA ต่างกัน (ทำ
น้อยได้น้อย ทำมากได้มาก ไม่ทำไม่ได้เลยในช่วงปีแรก)

A



จะเป็นตัวแทนได้อย่างไร ?

สอบใบอนุญาตตัวแทน(ง่าย) / สอบใบอนุญาต IC
(ยากหน่อย) /อบรมตามขั้นตอน (เลขาสถานงานให้)





มีระบบอะไรรองรับบ้าง ?

สำหรับตัวแทน Free lance (การสอบ/อบรมเลขาคัดตาม)
ตัวแทน Full Time มีการเข้าร่วมประชุมออนไลน์
และ onsite (มีข้อกำหนดเวลาอยู่ด้วยกันมากกว่า)
โอกาสสำเร็จก็มากกว่าเช่นกัน



มี website E-Learning Platform



ข้อสอบยากหรือไม่ / ต้องสอบใบอนุญาตอะไรบ้าง?

ข้อสอบตัวแทนทั่วไปง่ายมากอ่านเองได้ /
ข้อสอบ IC ค่อนข้างยากอาจจะต้องอบรมก่อนสอบ





ถ้าลูกค้าทำประกันสุขภาพต้องดูแลหรือไม่ ?

ไม่จำเป็นเพราะบริษัทมีระบบเคลมอยู่แล้ว /
แต่ถ้าเราดูแลจะมีโอกาสทางการตลาดมากขึ้น





ถ้าเจอลูกค้าไม่ชอบประกันทำอะไร ?

ยังไม่ควรพูดเรื่องประกันกับเค้า
แต่แค่เปิดตัวให้เค้ารับรู้ว่าจะทำประกันวันนึงเค้าพร้อมก็ค่อยคุย





ต้องเข้าประชุมบ่อยหรือไม่ ?

ถ้าทำเป็น Free lance ก็รักษายอดขึ้นต่ำเข้าร่วมประชุม
ตามเวลาสะดวก / ถ้า Full Time อย่างน้อยเดือนละครั้ง





ถ้าอยากลองทำดู แต่ทำไม่ได้จะเสียอะไรหรือไม่ ?

ไม่เสียค่าใช้จ่ายใด ๆ ทั้งสิ้น
แต่ก่อนออกให้คุยกันก่อนจะรับฟังอย่างเข้าใจไม่บังคับ





ผลประโยชน์ตัวแทนมีอะไรบ้าง ?

คอมมิชชั่น/โบนัส 5 ครั้ง/ปี /ท่องเที่ยวประจำปี(มียอด)/
สวัสดิการค่ารักษา/PVD/เงินเดือนในปีที่3 /อื่น ๆ





แรก ๆ ที่เข้ามาเป็นตัวแทนจะเจออะไรบ้าง ?

ถ้าเต็มเวลาช่วงแรกจะไม่รู้ไปหาใครเวลาว่างเยอะมาก
จนรู้สึกผิด / คำปฏิเสธจากลูกค้า / มุมมองใหม่ ๆ กับประกัน/
ใครบางคนที่เราคิดว่าขายได้อาจจะขายไม่ได้
และใครบางคนที่เราไม่เคยคิดจะขายได้จะมาเป็นลูกค้าเรา



Q

ไม่รู้จะออกไปขายใคร ?

คนใกล้ตัวหรือคนที่รู้จักเราดีแต่ถ้าไม่ชอบ/อย่างน้อยก็เปิดตัว
ให้เค้ารู้ว่าเรามาทำเพราะวันนึงที่เค้าอยากทำเค้าจะได้นึกถึงเรา
/ช่วงแรกให้คุยกับคนที่สบายใจที่สุด

A

A large, stylized orange letter 'Q' with a thick black outline, positioned on the left side of the slide.

คนรู้จักส่วนใหญ่มีประกันหมดแล้ว ?

คนมีประกันส่วนใหญ่จะมีไม่ครอบคลุมทุกด้านและคนมีประกัน
ส่วนใหญ่จะซื้อง่ายกว่าคนที่ไม่เคยซื้อเลย
เพราะมีความเข้าใจมากกว่า

A large, stylized yellow letter 'A' with a thick black outline, positioned on the right side of the slide.

Q

ไม่ชอบดูแลลูกค้า / บริการ ?

ไม่จำเป็นต้องดูแลมากก็ได้บริษัทมีระบบรองรับการบริการอยู่แล้วแต่ถ้าเราบริการจะมีโอกาสทางการตลาดมากกว่า

A



Q

กลัวคนรอบข้างไม่ชอบ หรือ ตีตัวออกห่าง ?

ให้เราทำตัวปกติเหมือนที่เคยเป็นกับเค้าก่อนเข้าอาชีพและถ้าจะ
เสนอให้เสนอในวันที่เค้าถามถึง ระหว่างนี้ไปคุยกับคนอื่นแทน

A



Q

ไม่มีเงินเดือนที่มั่นคงแน่นอน / รู้สึกไม่มั่นคง ?

ช่วงปีแรกงานนี้ขายมากได้มาก ขายน้อยได้น้อย ไม่ขายไม่ได้เลย /
ตั้งแต่ปีที่ 3 ถ้าอยู่ได้มีเงินเดือนและมั่นคงแน่นอน

A



Q

ไม่ชอบไปติดต่อหรือขอให้ช่วยซื้อ ?

ห้ามติดต่อหรือขอให้ช่วยซื้อเด็ดขาด/แต่ขออธิบายให้เข้าใจได้

A



Q

รักงานที่ทำอยู่แล้ว ไม่อยากเปลี่ยนงาน ?

ถ้างานที่ตัวเองทำอยู่ตอบโจทย์ความต้องการตัวเองจริงๆแล้ว
ก็ไม่จำเป็นต้องเปลี่ยนงานแต่ถ้างานที่ทำอยู่ไม่ตอบโจทย์ค่อยบอกกัน
หรืออยากทำคู่กับงานปัจจุบันก็ได้

A

Q

รักงานที่ทำอยู่แล้ว ไม่อยากเปลี่ยนงาน ?

ถ้างานที่ตัวเองทำอยู่ตอบโจทย์ความต้องการตัวเองจริงๆแล้ว
ก็ไม่จำเป็นต้องเปลี่ยนงานแต่ถ้างานที่ทำอยู่ไม่ตอบโจทย์ค่อยบอกกัน
หรืออยากทำคู่กับงานปัจจุบันก็ได้

A

Q

ไม่รู้แบบประกัน / ไม่รู้ขายยังไง ?

มีระบบในการสอน แต่ที่ยากกว่าคือการอธิบายให้ลูกค้าเข้าใจ
ซึ่งสามารถเรียนรู้ได้เช่นกัน

A



Q

ไม่ชอบคุยกับคนชอบ ชอบทำงานคนเดียว ?

ไม่จำเป็นต้องพูดเก่งแต่จำเป็นต้องรับฟังลูกค้าเก่งและซื้อสัตย์ก็พอ

A

Q

ไม่ชอบขายญาติ เพื่อน หรือคนรู้จัก ?

คุยกับคนที่เราสบายใจก็พอแต่อย่างน้อยเปิดตัว
ให้เค้ารับรู้ที่เราทำอาชีพนี้

A

