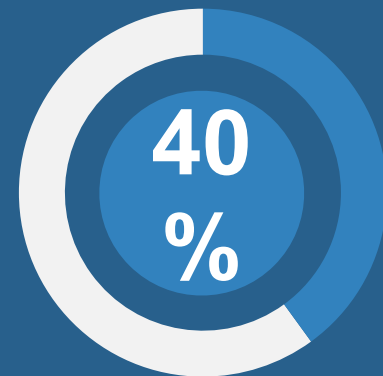
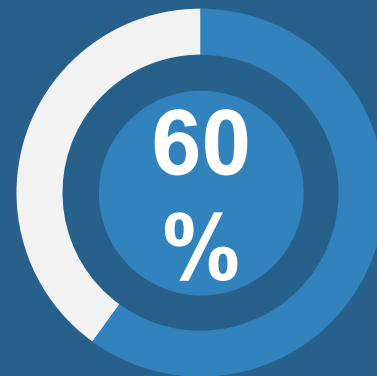




How to Training Grooming & Coaching (Gen Y - Gen Z) Workshop

ธารินทร์ นันทากิริรักษ์
วิทยากร GAMA
21 กรกฎาคม 2565



โครงสร้าง “หน่วย”



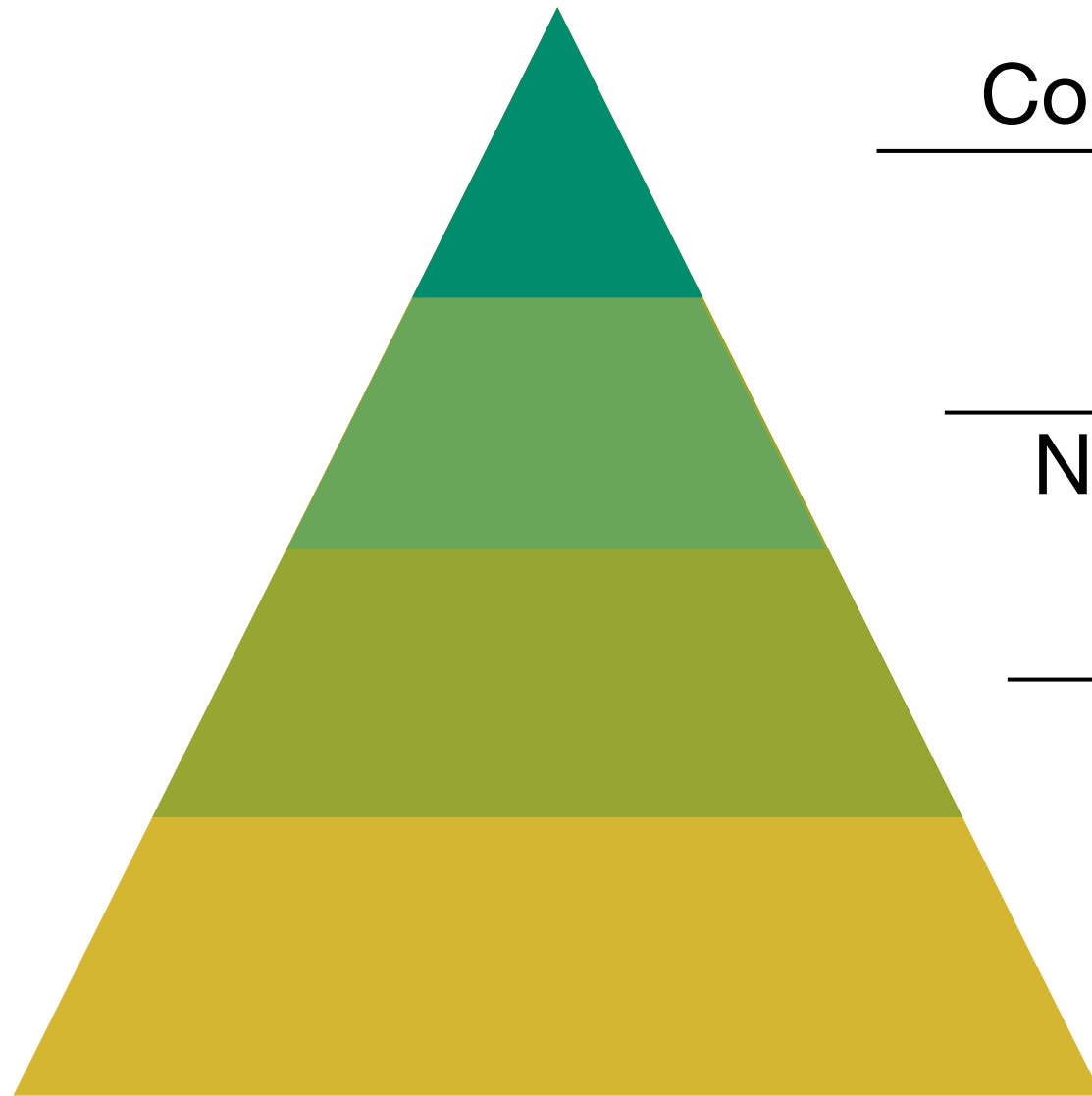
สร้าง “ตัวแทนใหม่”

1. ตั้งเป้าหมายและทำแผนงาน
2. แสวงหาและคัดเลือกรายชื่อ
3. เกณฑ์และนำเข้า
4. สัมภาษณ์และแนะนำอาชีพ
5. อบรมเบื้องต้นและประเมินผล
6. ออกภาคสนามและควบคุมดูแล



How to Training Grooming & Coaching (Gen Y - Gen Z)

ตัวแทน



วางแผนการเงิน

Comprehensive Financial Planer

Simple Financial Planer

วางแผนประกัน

Need Selling (ขายความจำเป็น)

ขายสินค้า (บุคคล & องค์กร)

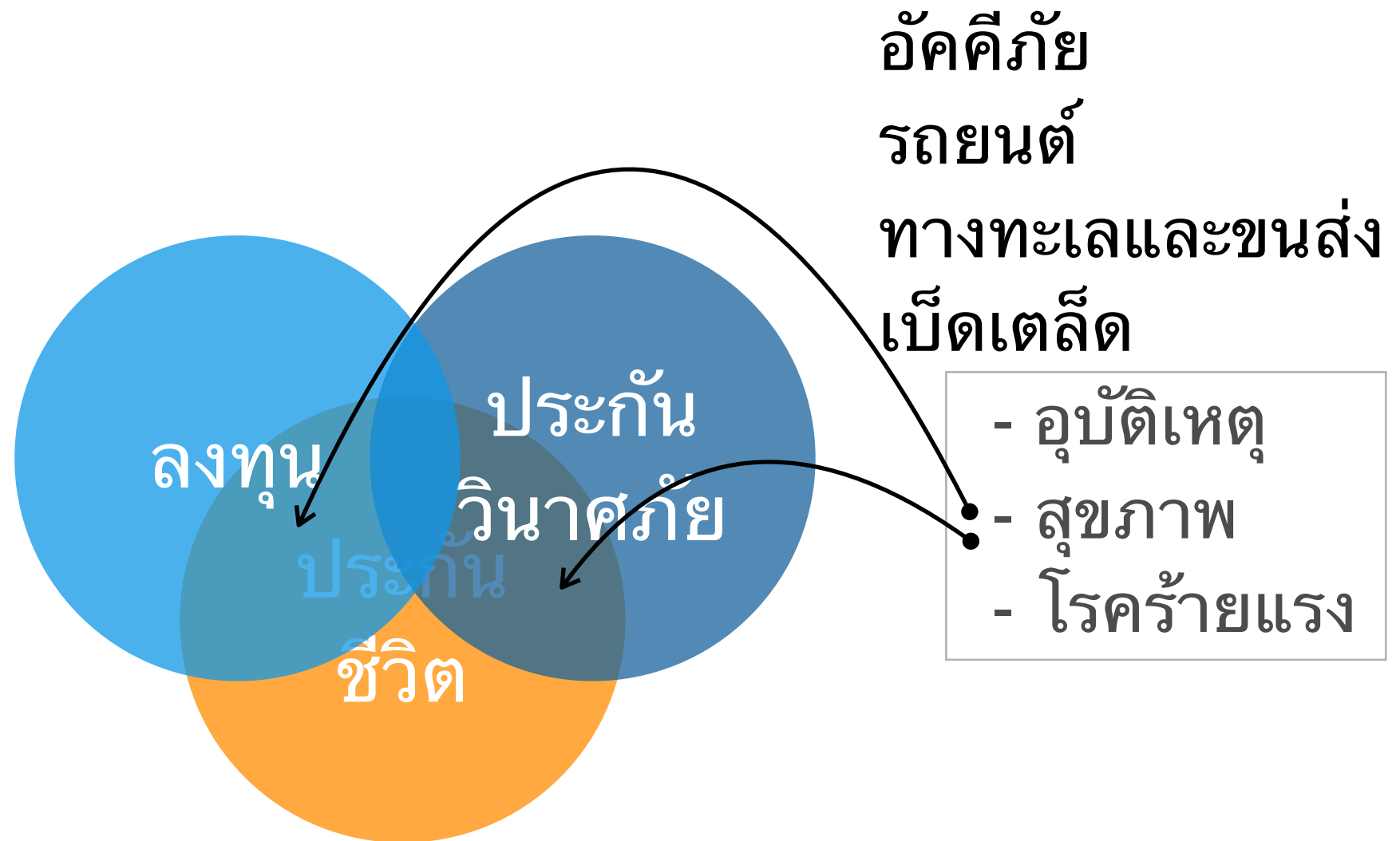
Product Selling

ขายความสัมพันธ์

Relation

1. ความรู้และความชำนาญด้านสินค้า

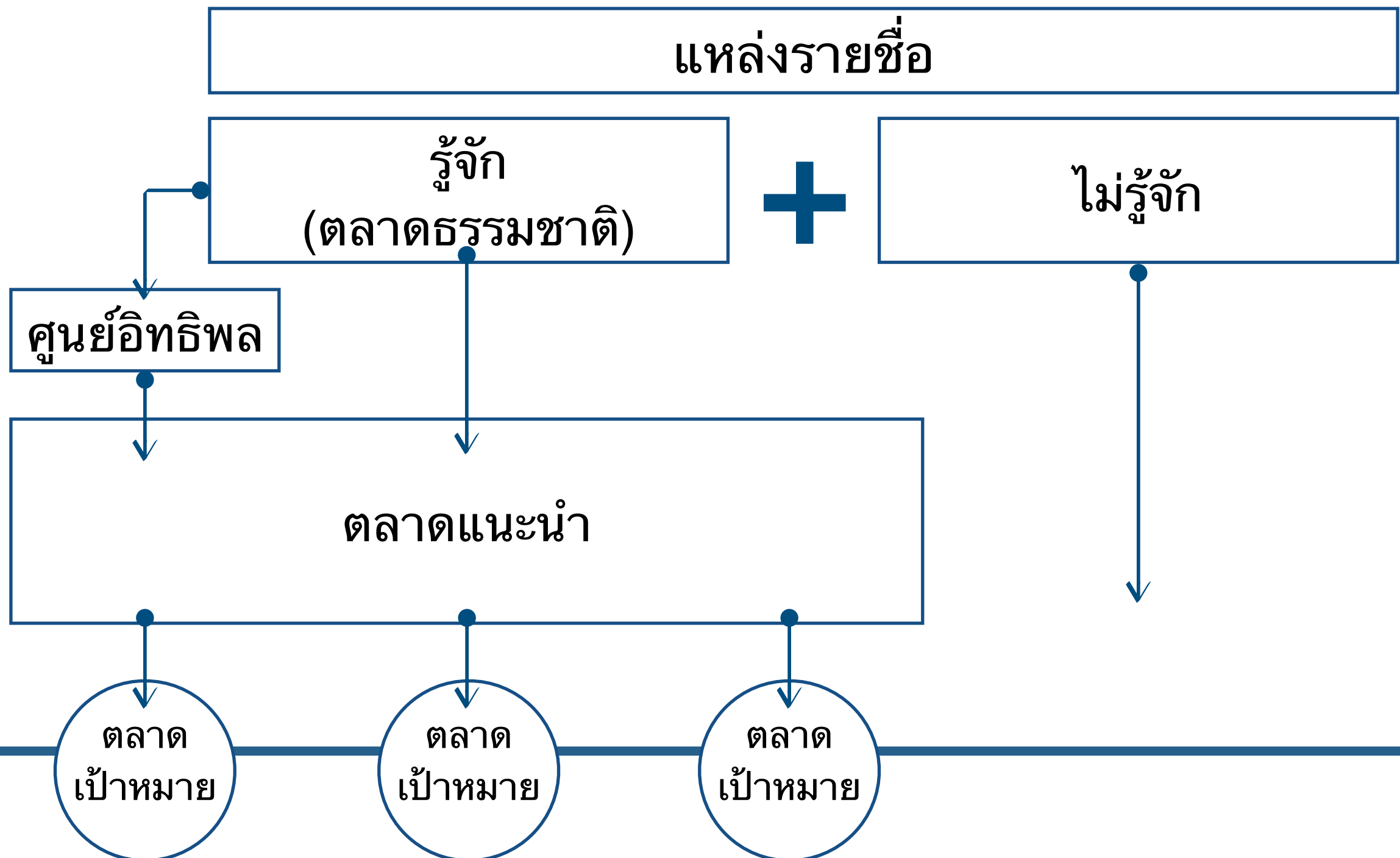
ตราสารทุน
 ตราสารหนี้
 ตราสารอนุพันธ์
 กองทุนรวม
 Unit Linked



- อุบัติเหตุ
- สุขภาพ
- โรคร้ายแรง

2 ชนิด , 3 ประเภท , 4 แบบประกันภัย

2. ตลาดและการขยายตลาด

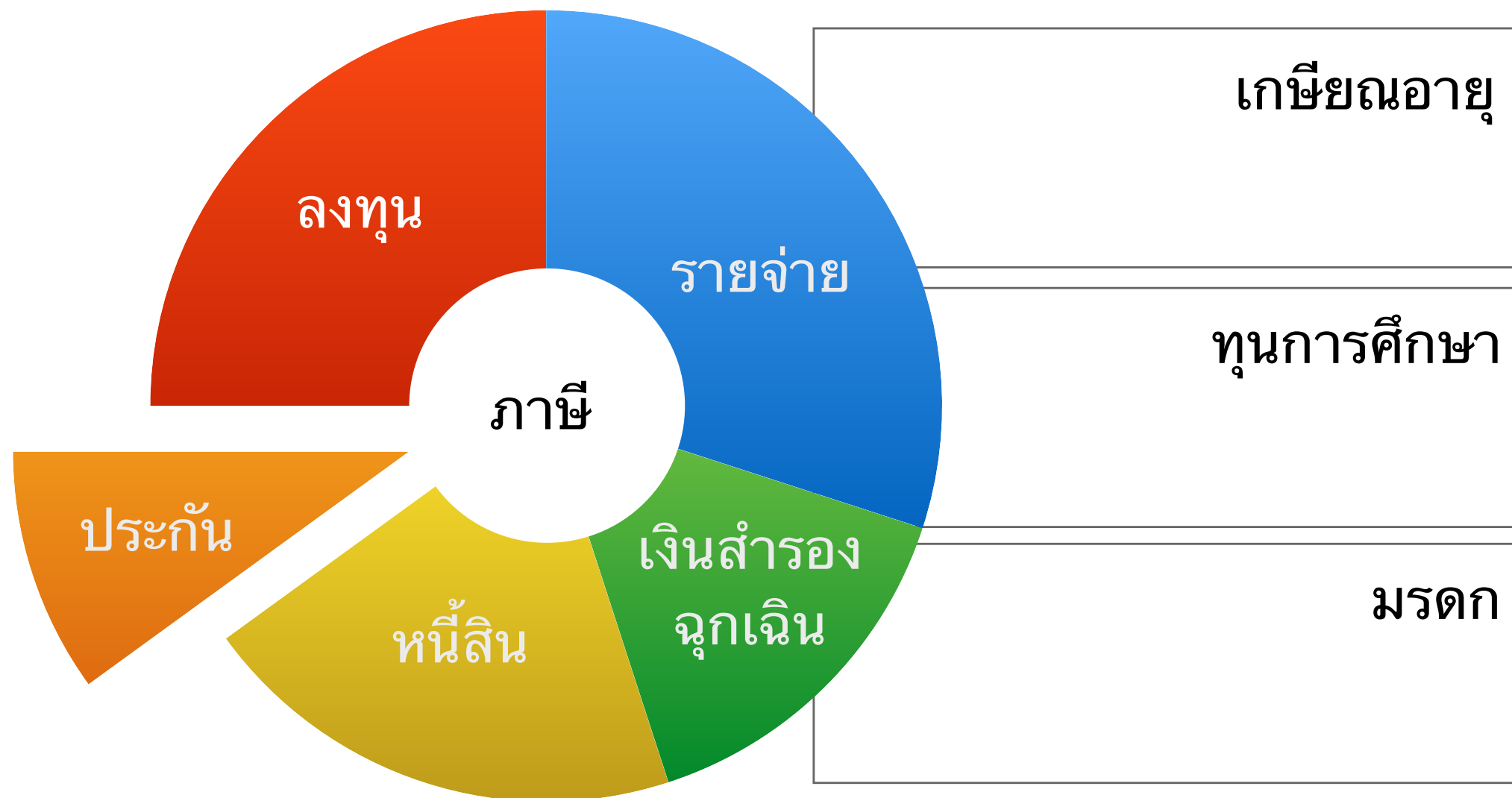


3. ระบบการทำงาน “ตัวแทน”

1. ตั้งเป้าหมายและทำแผนงาน
2. แสวงหารายชื่อและขยายตลาด
3. ทาบทามและคัดเลือก
4. เสนอขายปิดการขายและติดตาม
5. งานด้านกรรมธรรม์และบริการ
6. ควบคุมการทำงานและประเมินผล

4. ความรู้และความเข้าใจเรื่องการเงิน

รายได้



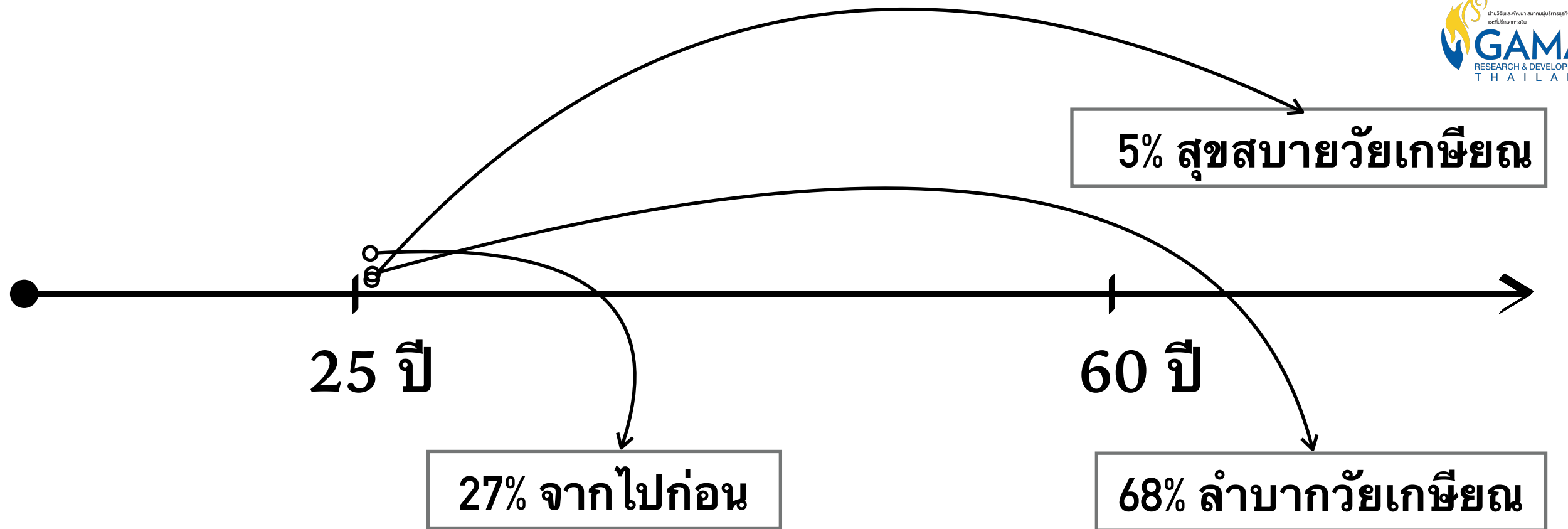
5. นักวางแผนประกัน

วัตถุประสงค์ : ความจำเป็น	ทำหน้าที่
1. อายุสั้น	1. เบี้ยประกัน
2. อายุยืน	2. แบบประกัน
3. ทุพพผลภาพ	3. ทุนประกัน
4. อุบัติเหตุ เจ็บป่วย	4. ค่ารักษาและค่าชดเชย

ขั้นตอนวางแผนประกัน

1. เปิดใจ
2. สร้างปัญหาและขอข้อมูล
3. เสนอวิธีแก้ปัญหา
4. จัดสินค้า
5. ปิดการขาย

ทำไมต้องวางแผนประกัน ?



1. ค่าใช้จ่ายครั้งสุดท้าย
2. ภาระหนี้สิน
3. ค่าเลี้ยงดูครอบครัวรายเดือน
4. ค่าเล่าเรียนบุตร

1. ใช้ก่อนเก็บ
2. เก็บเพื่อใช้
3. ลงทุนผิดพลาด
4. อุบัติเหตุหรือเจ็บป่วย
5. เงินเฟ้อ

ความจำเป็นทางการเงิน

1. ค่าใช้จ่ายครั้งสุดท้าย
2. เงินปลดภาระหนี้สิน
3. ค่าเลี้ยงดูครอบครัวรายเดือน
4. ค่าเล่าเรียนบุตร
5. ค่ารักษาและค่าชดเชย (อุบัติเหตุและเจ็บป่วย)
6. เงินเก็บสำหรับเกษียณอายุ

ความต้องการทางการเงิน

1. ค่าความสามารถ (ค่าตัวทางเศรษฐกิจ)
2. การลงทุน
3. ภาษีบุคคล ภาษีธุรกิจ (Keyman)
4. วางแผนและภาษีมรดก

6. นักวางแผนการเงิน

วัตถุประสงค์ : ความมั่งคั่ง	ทำหน้าที่
1. ป้องกันความยากจน	1. เรื่อง
2. สมดุลทางการเงิน	2. จำนวน
3. มั่นคงทางการเงิน	3. เวลา

ขั้นตอนวางแผนการเงิน

1. สร้างและระบุความสัมพันธ์ระหว่าง
ผู้รับคำปรึกษาและนักวางแผนการเงิน
2. รวบรวมข้อมูลและเป้าหมายการเงินของผู้รับคำปรึกษา
3. วิเคราะห์ข้อมูลและประเมินสถานการณ์ทางการเงิน
4. จัดทำและนำเสนอแผนการเงิน
5. ลงมือปฏิบัติตามแผนการเงิน
6. ทบทวนและตรวจสอบแผนการเงินอย่างสม่ำเสมอ

7. ควบคุมการทำงานและประเมินผล

1. ใบสั่งงานรายสัปดาห์
2. ใบรายงานกิจกรรมรายวัน
3. ใบสรุปกิจกรรมการขยายและผลผลิตรายสัปดาห์
4. ใบประเมินผลรายไตรมาสและผลผลิตรายปี

8. ยกระดับตัวแทนเก่า

1. อบรม
2. ควบคุมดูแล
3. ประชุม
4. ให้คำปรึกษา
5. พี่เลี้ยง
6. โค้ช

9. พัฒนาตัวแทนไปสู่การเติบโตแบบยั่งยืน

1. มนุษย์สัมพันธ์
2. สื่อสาร
3. เรียนรู้และประยุกต์ใช้
4. ทำงานด้วยตนเอง
5. ควบคุมสถานการณ์
6. ขยายตลาด
7. งานสถิติ
8. มืออาชีพและจรรยาบรรณ
9. บริหารเวลา
10. เป้าหมายและแรงบันดาลใจ

10. เครื่องมือวัดผล

1. ขยัน - จำนวนเข้าพบเสนอขายและปิดการขาย “เพิ่มขึ้น”
2. เก่ง - สถิติการขายได้ “ดีขึ้น”
3. กล้า - ขนาดตลาด “ใหญ่ขึ้น”

