

Check List

Mindset

- ☐ Sub-conscious mind
- ☐ วิธีกำจัดความกลัว (ใช้เรื่อง Jia-Jiang)
- ☐ วิธีกำจัดความคิดลบ (ใช้เรื่องหนู)
- ☐ หากท้อแท้ แก้อย่างไร
- ☐ การสร้างแรงบันดาลใจ

Skillset

อาวุธ 7 อย่าง

Sales Foundation

การแสวงหาผู้มุ่งหวัง

- ☐ บทแนะนำตัว
- ☐ บทขอต่อลูกค้า
- ☐ บทโทรทํานัด
- ☐ บทตอบแชททางไลน์/ อินบ็อกซ์

การสร้างสายสัมพันธ์ การเปิดใจผู้มุ่งหวัง

- ☐ การแนะนำตัวเองเพื่อเปิดหัวใจผู้มุ่งหวัง
- ☐ การถามคำถามปลายเปิด เพื่อเปิดใจลูกค้า

การนำเสนอ

- ☐ การวิเคราะห์จำเป็นผู้มุ่งหวัง Identifying Need
- ☐ สมการชีวิต

☐ คนโสด

- ☐ ตอบแทนค่าน้ำนม
- ☐ เก็บเงินเพื่อยามเกษียณ
- ☐ สวัสดิการรักษายาบาล
- ☐ การออมเงินเพื่อสิทธิลดหย่อนภาษี

☐ คนแต่งงานแล้ว

- ☐ คู่ครองรายได้เพื่อคนที่รักและเขาต้องรับผิดชอบดูแล
- ☐ สร้างมรดกเงินสด
- ☐ สวัสดิการรักษายาบาล
- ☐ การบริหารเงินเพื่อยามเกษียณ
- ☐ การออมเงินเพื่อสิทธิลดหย่อนภาษี

☐ เจ้าของธุรกิจ

- ☐ คู่ครองหนี้สินที่มีกับสถาบันการเงิน
- ☐ ประกันค่าความสามารถผู้บริหาร
- ☐ Keyman Insurance
- ☐ ประกันความเสี่ยงธุรกิจ

☐ ผู้มีความสามารถเฉพาะทาง (แพทย์, วิศวกร, ทนายความ, นักธุรกิจ, นักลงทุน)

- คำนวณค่าความสามารถ
- ถอดค่าตัว
- เอาเป้าหมายมาก่อน สร้างหลักทรัพย์ก่อน แล้วค่อยๆ ผ่อนชำระ

- คนรวย เศรษฐี
 - ใ้เดียวสร้างหลักทรัพย์เป็นสองเท่า
 - มรดกปลอดภาษี
 - เงินสดฉุกเฉิน ช่วงรอฟ้องร้องต่อศาล

ไ้เดียวการขายอ่านเพิ่มเติมที่หนังสือ “บทขายเงินล้าน สไตล์พีเจฟ

ข้อโต้แย้งที่พบบ่อย

- กลุ่มผิดผ่อน ขอปรึกษา
 - ขอปรึกษากรรยาก่อน
 - เศรษฐกิจไม่ได้ ซื้อประกันไม่ไหว
 - ปีนหน้าค่อยทำ
- กลุ่มมีประกันชีวิตอยู่แล้ว
 - ซื้อประกันไว้เป็น 10 ฉบับแล้ว
 - มีสวัสดิการของบริษัท ของราชการ อยู่แล้ว
- กลุ่มไม่มั่นใจประกันชีวิต บริษัท, ตัวแทน
 - ขอเปรียบเทียบกับบริษัทอื่นก่อน
 - มีตัวแทนดูแลแล้ว ถ้าจะซื้อก็ซื้อกับตัวแทนเดิม
 - ลดค่าคอมให้เท่าไร
- กลุ่มไม่มีเงิน
 - ไม่มีเงิน ยังไม่พร้อม
 - กลัวส่งไม่ไหว สัญญายาวเหลือเกิน
 - ค่าใช้จ่ายเยอะ ซื้อประกันไม่ไหว
- กลุ่มไม่เห็นประโยชน์ประกันชีวิต
 - ขอใช้หนี้หมดก่อนแล้วจะทำประกัน
 - ขอเอาเงินไปผ่อนบ้าน ผ่อนรถก่อน
 - ทำประกันไม่คุ้ม เอาเงินไปลงทุนดีกว่า

ปิดการขาย

- เราทุกคนรู้ว่าต้องจาก โลกนี้ไปในวันหนึ่ง
- สูญเสียแต่ไม่สูญเสียเปล่า
- ประกันชีวิตไม่ได้ถูกออกแบบมาเพราะใครบางคนต้องจากไป แต่เพราะใครบางคนต้องอยู่ต่อไปต่างหาก
- ประกันชีวิตคือความรักความห่วงใยของคนคนหนึ่งที่มีต่อใครบางคน และเปลี่ยนความรักนั้นให้เป็น “รูปธรรม”
- ประกันชีวิตเป็นทั้งบวกและลบ
- ความเสี่ยงก็เหมือนกับอากาศ เรามองไม่เห็นแต่มันก็มีอยู่
- หลายครอบครัวที่ประสบกับความลำบากยากจน เพราะคุณพ่อลืมเดิมคำว่า “ความมั่นคง” ลงไปใน “ความรัก”

การใช้แฟ้มการขาย

- รายชื่อผู้มุ่งหวังและผลการโทรทำนัด
- รายงานการเข้าพบผู้มุ่งหวัง
- แบบสอบถามลับเฉพาะ
- ตารางดอกเบี๋ยทบต้น
- ชนดุ่ม
- หนังสือรับรองจากลูกค้า
- หนังสือรับมอบกรมธรรม์
- การบริหารเงินอย่างง่าย
- ข้อเสนอแนะในการทำประกัน
- ภาพการ์ตูนประกอบการขาย
 - ถ้ามีคนมาขายเซฟเงินราคา 300,000 ช่างในมีเงินสด 10 ล้าน ซื้อไว้ไหมครับ
 - เช็ค โบนัสอยากเขียนตัวเลขให้คนที่พี่รักและหวังใยเท่าไรครับ
 - ออมสินใบนี้ใส่เงินวันละ 100 บาท ถ้าทุบมาแล้วมีเงินสองล้านทันที พี่ว่าดีไหมครับ

การส่งมอบกรมธรรม์

- วิธีต่อตลาดเมื่อส่งมอบกรมธรรม์

Action

- การเขียนเป้าหมาย
- การวางแผนงาน
- การตรวจสอบเป้าหมาย

