

อบรมความรู้เบื้องต้น 2

Basic Training Course 2

(BTC 2)

แผนกพัฒนาตัวแทน สังกัดฝ่ายขยายงาน



การใช้เวลาในชั้นเรียน



| | |
|--|-----------------|
| 1. เกริ่นนำ | 5 นาที |
| 2. เนื้อหา | |
| ➤ แนะนำองค์กร | 10 นาที |
| ➤ สินค้าของบริษัททั้งหมด | 10 นาที |
| ➤ แบบประกัน อัครกิจ | 30 นาที |
| ➤ แบบประกัน Campaign | 35 นาที |
| ➤ เทคนิค 9 ข้อ ในการขยายงาน | 30 นาที |
| ➤ การตั้งเป้าหมาย | 25 นาที |
| 3. บทสรุปให้กำลังใจ | 5 นาที |
| <u>รวมการใช้เวลาในชั้นเรียน</u> | 150 นาที |

มิตรแท้ประกันภัย

ความเป็นมา 69 ปีแห่งการเดินทางของมิตรแท้



- ปี 2490 คนไทยกลุ่มแรก
- ปี 2510 ไทยประสิทธิ์ประกันภัยจำกัด
- ปี 2543 แยกธุรกิจ
มิตรแท้ประกันภัยจำกัด
- ปี 2555 แปรสภาพบริษัท (มหาชน)

บริษัทมีกองทุนสำรองถึง **528 %**
เป็นบริษัทที่ได้รับความเชื่อถือ
มาเป็น **อันดับ 3** ติดต่อกัน **9 ปี**
จากนิตยสาร **Brandage**



วิสัยทัศน์ : Vision

เราจะมุ่งมั่นให้บริการที่เป็นเลิศเพื่อเป็น
บริษัทประกันภัยอันดับ 1 ในใจลูกค้า



พันธกิจ : Mission

จะเป็นบริษัทประกันภัย ให้บริการเหนือความคาดหมาย
ด้วยเทคโนโลยีที่ทันสมัย เพื่อให้ความสะดวก รวดเร็ว ถูกต้อง ยุติธรรม
บริษัทมุ่งหวังให้คนไทยมีความคุ้มครอง และหลักประกันอย่างทั่วถึง
เสริมสร้างอนาคตที่มั่นคง อำนวยผลประโยชน์ให้กับพนักงาน
ตัวแทนและผู้ถือหุ้น





คณะกรรมการบริษัท Board of Directors



คุณจตุรดิษฐ์ จันทร์ศรีชวลา
ประธานกรรมการบริหาร



คุณสุเทพ จันทร์ศรีชวา
ประธานกรรมการบริษัท (CEO)

คณะกรรมการบริหาร Executive Board



คุณอรัญ ศรีว่องไว
กรรมการและกรรมการบริหาร
นโยบายกำกับดูแลปฏิบัติตามกฎหมาย



คุณรังสรรค์ จงวัฒนา
รองกรรมการผู้จัดการอาวุโส
นโยบายฝ่ายรับประกันรถยนต์



คุณอมรทิพย์ จันทร์ศรีชวลา
รองกรรมการผู้จัดการอาวุโส
นโยบายงานของสำนักกลยุทธ์องค์กร

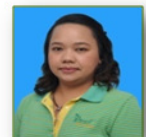


คุณสรศักดิ์ กิจเจริญสายทอง
รองกรรมการผู้จัดการอาวุโส
ฝ่ายขายงาน
ฝ่ายขาย MIT 1 -15

บุคคลที่เกี่ยวข้อง



คุณเสิดดา บุญสุชาติ
หัวหน้าฝ่าย
รับประกันภัยรถยนต์
7815



คุณรุ่งทิพย์ ทองศักดิ์
หัวหน้าฝ่าย
ประกันวินาศภัย
7812



จิระพันธ์กร จันทรศิริโชค
หัวหน้าแผนก
ศูนย์บริการลูกค้า
7773



กฤษณา นนกุลเกษมสุข
หัวหน้าแผนก
เลอสมกรุงเกษม
6214



วัชรះ ก้อปนารถ
หัวหน้าแผนก
ทะเบียนผู้แทน
7705



อรุณฤทธิ์ มจลธรรมกุล
หัวหน้าแผนก
รับประกันภัย พ.ร.บ.
7814

เบอร์ติดต่อ



| แผนก | เบอร์โทร | หมายเหตุ |
|-------------------------------------|----------|--------------------------------|
| รับประกันรถยนต์ภาคบังคับ (พรบ.) | 6702 | พิจารณารับประกัน พรบ. |
| รับประกันรถยนต์ภาคสมัครใจ | 6801 | |
| รับประกันภัยเบ็ดเตล็ด | 6611 | |
| เคลมอุบัติเหตุส่วนบุคคล (PA,PLV) | 6406 | |
| สำรวจอุบัติเหตุ | 6202 | |
| เซอร์เวย์เซ็นเตอร์ | 6505 | |
| พิจารณาสินไหมรถยนต์ กทม และ ปริมณฑล | 6141 | |
| พิจารณาสินไหมต่างจังหวัด | 6150 | |
| ส่งเสริมการขาย | 8258 | ป้ายโฆษณา / ธง, แลก Point |
| ทะเบียนและบริการตัวแทน | 8001 | เรื่องการออก ใ้ด, สมัครงตัวแทน |
| ฝึกอบรมและพัฒน ตัวแทน | 8801 | สินค้า, ขอรับ -ขอต่อ |
| ฝ่ายขยายงาน | 8259 | อบรม BTC 1,2 แนะนำแผนธุรกิจ |

ALL PRODUCTS



1. พรบ.
2. มิตราแท้วิบูล (ประเภท3 รวม พรบ.)
3. มิตราแท้วิบูลพลัส (PA50,000)
4. มิตราแท้วิบูลพลัส (PA100,000)
5. มิตราแท้วิบูลประเภท3 รอกกระบะบรรทุกเกิน 3 คันแต่ไม่เกิน 4 คันมิตราแท้วิบูลพลัส (PA50,000 / PA100,000)
6. มอเดอริไซซ์ ประเภท3
7. มิตราแท้เพิ่มทุน 3+
8. มิตราแท้เพิ่มทุน 2+
9. มิตราแท้วิบูล 3+ ผู้นำท่วม
10. มิตราแท้วิบูล 2+ ผู้นำท่วม
11. มิตราแท้วิบูล 2+ 3+ ผู้นำ รอยโปรพัล 110
12. มิตราแท้ 3+ รอดูโดยสารเพื่อใช้การพาณิชย์รวมภัยน้ำท่วม
13. มิตราแท้มอเดอริไซซ์ 2+ 3+
14. มิตราแท้หนึ่งเดียว ECO CAR
15. มิตราแท้หนึ่งเดียวแก๊งลิ้งกกลาง
16. มิตราแท้หนึ่งเดียว กระบะบรรทุก รหัส 320 และกระบะจอดถึง รหัส 110
17. มิตราแท้หนึ่งเดียวแก๊งใหญ่ SUV MPV
18. มิตราแท้เพิ่มค่า
19. การประกันอสังคัย (บ้านอยู่อาศัย) (FIR)
20. การประกันอสังคัย (ทั่วไป) (FIR)



21. การประกันอัคคีภัย + ภัยธรรมชาติ (FIN)
22. การประกันการเสียชีวิตภัยทรัพย์สิน (IAL)
23. การประกันภัยชนล่งภายในประเทศ (ILT)
24. การประกันภัยชนล่งทางทะเล (MIDI)
25. การประกันภัยความรับผิดต่อบุคคลภายนอก (คาร์แคร์, โรงแรม, รีสอร์ท, บุญบังไ้ เป็นต้น) (PUB)
26. การประกันภัยกิจการควบคุมประเภทที่ 3 (บิ่มน้ำมัน , บิ่มแก๊ส NGV, LPG) (PGP)
27. การประกันภัยผู้ตรวจสอบอาคาร (PUD)
28. การประกันภัยความรับผิดตามกฎหมายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย (UPP)
29. การประกันภัยสำหรับผู้รับจ้างขนส่ง (รายเที่ยว, รายปี) (CLT)
30. การประกันภัยผู้โดยสารเรือสำหรับโดยสาร (PAB)
31. การประกันภัยผู้โดยสารไม่ระบุชื่อ (ภายในเรือ) (DRP)
32. การประกันภัยอุบัติเหตุส่วนบุคคล และ กลุ่มคนไทย , ต่างตัวถูกกฎหมาย (PLV, PAI, PAG, PPG, PAF)
33. การประกันภัย 200 สำหรับรายย่อย (ไมโครอินชัวร์นั้) (PMD)
34. การประกันภัยอุบัติเหตุคนักเรียน นักศึกษา และครู (STD, PAT)
35. การประกันภัยอุบัติเหตุการเดินทาง รายเดี่ยวและกลุ่ม (TRI, TGU)
36. การประกันภัยกรมธรรม์ประกันอุบัติเหตุเดินทางสำหรับธุรกิจนำเที่ยวและมัคคุเทศก์ (TAG)
37. การประกันภัยการปฏิบัติงานตามสัญญา (CAR) (เช่น งานก่อสร้างอาคาร, โรงงาน, โกดัง, ติดตั้งเครื่องจักร, งานรื้อถอน, ตกแต่งภายใน)
38. การประกันภัยโครงการ (BUR)
39. การประกันภัยสำหรับเงิน (MON)
40. การประกันภัยผู้เล่นกอล์ฟ (ประกัน GOLF)



41. การประกันภัยเครื่องจักร (MICH)
42. การประกันภัยหม้อน้ำ (Boiler) (BPV)
43. การประกันภัยการเสียชีวิตทุกชนิด แบบระบุภัย (ALL) เช่น โรงงาน / โกดังทุนประกันไม่เกิน 50 ล้านร้านค้า, อพาร์ทเมนท์, ร้านอาหาร เป็นต้น
44. การประกันภัยอัคคีภัยสำหรับที่อยู่อาศัย (บ้านมิตรแท้) (HHS)
45. การประกันภัยเครื่องอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ (EEQ)
46. การประกันภัยสุนัข (DOG)
47. การประกันภัยกระจก (GLA)
48. การประกันภัยโรคมะเร็ง (CAD)
49. การประกันภัยอุบัติเหตุและโรคร้ายแรง (PCI)
50. การประกันภัยเหตุการณ์ไม่สงบ (TER)
51. การประกันภัยสำหรับร้านทอง (GSI)



ประกันอัคคีภัย คืออะไร?



ทำไมต้องประกันอัคคีภัย



- เมื่อเกิดความสูญเสียทางทรัพย์สิน จาก
- เพลิงไหม้
 - ไฟฟ้า
 - การเกิดระเบิดฯ



บริษัทประกันภัยเป็นผู้รับผิดชอบแทนเรา



4 ประกันอัคคีภัยของมิตรแท้



ประกันอัคคีภัยสำหรับที่อยู่อาศัย



การประกันอัคคีภัยธุรกิจขนาดกลาง

และขนาดย่อมรวมภัยจากเหตุการณ์ความไม่สงบ



การประกันอัคคีภัยที่อยู่อาศัยรวมโครงการ

การประกันภัยบ้านมิตรแท้



ประกัน

ภัยรถยนต์...



ประกันภัยรถยนต์ประเภท 1 ปกติ

ความคุ้มครอง
เหมาะกับ??



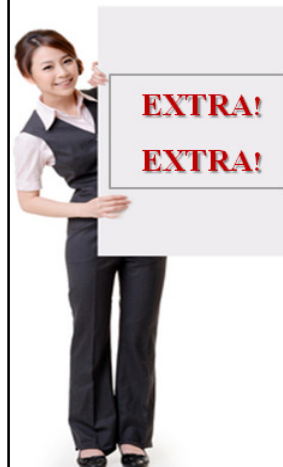
- ลูกค้ำที่มีประวัติดี (ไม่เกิน 1-2 ปี)
- รถใหม่ป้ายแดง ปี1, ปี2
- ต้องการความคุ้มครองที่สูง



CAMPAIGN EXTRA

ราคาเบี้ยถูกลง

ส่วนลดสูงสุด 30 %



เหมาะกับ??

- ลูกค้ำที่เริ่มใหม่ ยังไม่มีประวัติดีเลย
- รถใหม่ป้ายแดง ปี1, ปี2
- ต้องการเบี้ยที่ถูกลง แต่ความคุ้มครองเท่าเดิม



CAMPAIGN 40-50

ราคาเบียดูกลง ส่วนลดสูงสุด 40 – 50 %



เหมาะกับ??

- ถูกถ้า ขั้นดี,ประวัติดี
- ไม่ใช่ ร้อยแปด
- ต้องการ เบียดูกลง แต่ ความคุ้มครองเท่าเดิม

*** เงื่อนไขการรับประกันภัย CAMPAIGN 40 - 50

*** เงื่อนไขส่วนลดพิเศษ 1 ต้องมีคุณสมบัติอย่างใดอย่างหนึ่ง



มิตรแท้เพิ่มค่า

| ความคุ้มครอง | แผน 1 | แผน 2 |
|---|--------------|--------------|
| ชดเชยนอนโรงพยาบาล สูงสุด 30 วัน/คน/ครั้ง | 3,000 | 3,000 |
| เงินชดเชยค่าเดินทาง ระหว่างรอดซ่อม 3 ครั้งต่อปี | | |
| - กรณีฝ่ายถูก | 3,000 | 3,000 |
| - กรณีฝ่ายผิด | ไม่คุ้มครอง | 1,500 |
| ขยายซาก หรือ หาย | 50,000 | 50,000 |
| เบี้ยประกันภัย | 1,700 | 2,600 |

9 เทคนิค

การเชิญคนเข้าร่วม

ธุรกิจ



เริ่มต้นอย่างไร ?

เตรียมความพร้อม



ARE YOU READY?

- ข้อมูลบริษัท แผนการตลาด
- รายละเอียดของสินค้า
- แนวทางการตอบข้อโต้แย้ง
- นามบัตร



1. ค้นหาผู้มุ่งหวัง

แหล่งของผู้มุ่งหวัง



- ตลาดธรรมชาติ (ญาติ เพื่อน คนรู้จัก เพื่อนบ้าน)
- ตลาดแนะนำ
- ตลาดที่ไม่รู้จัก นามบัตร อินเทอร์เน็ต แหล่งชุมชน

มิตรภาพ
ใจจริง เปี่ยมพร

2. การสร้างชื่อ 100 รายชื่อ

- เขียนรายชื่อให้มี **100** ชื่อตลอดเวลา
- ใช้คำถามกระตุ้นความจำ
- โปรโมทตนเองตลอดเวลา
- สร้างศูนย์แนะนำ



มิตรภาพ
ใจจริง เปี่ยมพร

3. แนวทางการทำงาน กับรายชื่อ

- อย่าเพิ่งตัดสินใจแทนผู้มุ่งหวัง
- เช็กข้อมูล **FORM**

F = Family แต่งงานหรือยัง
O = Occupation ทำงานอะไร
R = Recreation กิจกรรมยามว่าง
M = Money สถานะทางการเงิน / รถ / บ้าน

- จัดกลุ่มผู้มุ่งหวัง (A, B, C)



มิตรภาพ
ใจจริง เปี่ยมพร

4. การสร้างความสนใจและการนัดหมาย

- โทรนัด
- พบตัว- ตัว
- ส่งไลน์ / อีเมล
ให้ติดตามเว็บไซต์



มิตรภาพ
ใจจริง เปี่ยมพร

แนวทางการนัดหมาย

- คุยสั้นๆ ตรงประเด็น ชี้ความสนใจ
- ให้ข้อมูลรายละเอียดเมื่อพบกัน
- นัดวัน / เวลา
- นัดสถานที่



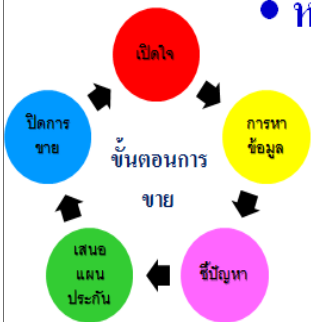
5. การเตรียม

- เตรียมซ่อม : ซ่อมการนำเสนอ/ ข้อโต้แย้ง
- เตรียมพร้อม : เครื่องมือ โทรปรนักษารุ่นพีหรือหัวหน้า
- เตรียมใจ : เป็นผู้ให้



6. การทบทวน

- เปิดใจ : ทำความคุ้นเคย สร้างบรรยากาศ
- หาความต้องการ ชี้ปัญหา ให้แนวคิด



- เติมเต็มให้ผู้มุ่งหวัง
 - ป้องกันความสูญเสีย = ถูกก้า
 - เพิ่มรายได้ = แนะนำ/ ธุรกิจ
 - สร้างธุรกิจ = ตัวแทน

7. การเผชิญกับข้อโต้แย้ง

- ตั้งใจฟัง ตั้งคำถาม ยินดีตอบข้อสงสัย
- ใช้ประโยคที่ว่า
 - “ฉันเข้าใจว่า คุณรู้ว่า....(เอ่ยข้อโต้แย้ง)...ฉันก็เคยคิดแบบคุณเหมือนกันที่ว่าจนกระทั่ง”
- อ้าอิงคนสำเร็จ / แสดงหลักฐาน



8. การตอบข้อโต้แย้ง

- ไม่มีเวลา
- ความมั่นคงของบริษัท
- ขายไม่เป็น
- ไม่ชอบงานขาย



ตัวอย่างการตอบข้อโต้แย้ง



- ไม่มีเวลา

“ผม/ดิฉัน เข้าใจว่า คุณรู้สึกที่ไม่มีเวลา ผม / ดิฉัน ก็เคยคิดแบบคุณเหมือนกันว่า ไม่มีเวลาจะทำ จนกระทั่งได้รู้จักพี่คนหนึ่งแ่บอกว่า ทุกคนมีเวลา 24 ชม. เท่ากันแต่ขึ้นอยู่กับแต่ละคนว่าจะนำเวลาไปทำอะไร แต่คนที่ประสบความสำเร็จ เขามีการใช้เวลากับงาน หรือ สิ่งที่จะช่วยให้เขาสำเร็จ ว่าแต่ว่ามิตรแท้่น่าทำไหม ครับ / ค่ะ ”

ตัวอย่างการตอบข้อโต้แย้ง



- ขายไม่เป็น

“ผม/ ดิฉัน เข้าใจดีว่า คุณรู้สึกยังงัยกับการขาย ผม / ดิฉัน ก็เคยคิดว่าคงขายไม่ได้ ขายไม่เป็น จนกระทั่งได้มีโอกาสเข้าร่วมธุรกิจกับมิตรแท้่ ถึงได้รู้ว่ามิตรแท้่ มีการเปิดอบรมการขายให้อย่างต่อเนื่องโดยไม่เสียค่าใช้จ่ายและมีระบบรองรับ ที่สามารถทำให้คนมีความรู้และสามารถขายเป็นได้ ”

ตัวอย่างการตอบข้อโต้แย้ง



- ต้องใช้เงินลงทุนมาก

“ผม / ดิฉัน เข้าใจดีว่า คุณรู้สึกว่าการทำธุรกิจนั้นต้องมีเงินลงทุน ผม / ดิฉัน ก็เคยคิดแบบคุณเหมือนกันว่า การทำธุรกิจสักอย่างต้องลงทุนสูง จนกระทั่งได้มารู้จักธุรกิจมิตรแท้่ ช่วงแรกเราไม่จำเป็นต้องมีเงินลงทุน เพียงแต่เราลงทุนด้วยเวลา และความขยันในการพบลูกค้า ก็สามารมีธุรกิจเป็นของตนเองได้”

ตัวอย่างการตอบข้อโต้แย้ง



• ไม่ชอบงานขาย

“ผม / ดิฉัน เข้าใจดีครับว่า คุณรู้สึกยังไงกับงานขาย ผม / ดิฉัน เองก็ไม่ชอบงานขายเหมือนกัน จนกระทั่งวันหนึ่งเห็นคนที่ได้ประสบความสำเร็จในงานขาย เป็น ผอ., ผออ. ผม / ดิฉัน เลยต้องหันกลับมาองงานขายใหม่ และปฏิเสธไม่ได้ว่าผลตอบแทนของงานขายค่อนข้างดีกว่าธุรกิจอื่น แต่ธุรกิจมิตรแท้ไม่ต้องการให้เราขายตลอด เมื่อเราสร้างทีมงานสำเร็จเราก็หยุดขายได้ ”

การตั้งเป้าหมาย

GOAL SETTING



"If you aim at nothing, you will hit it every time"

Author Unkown



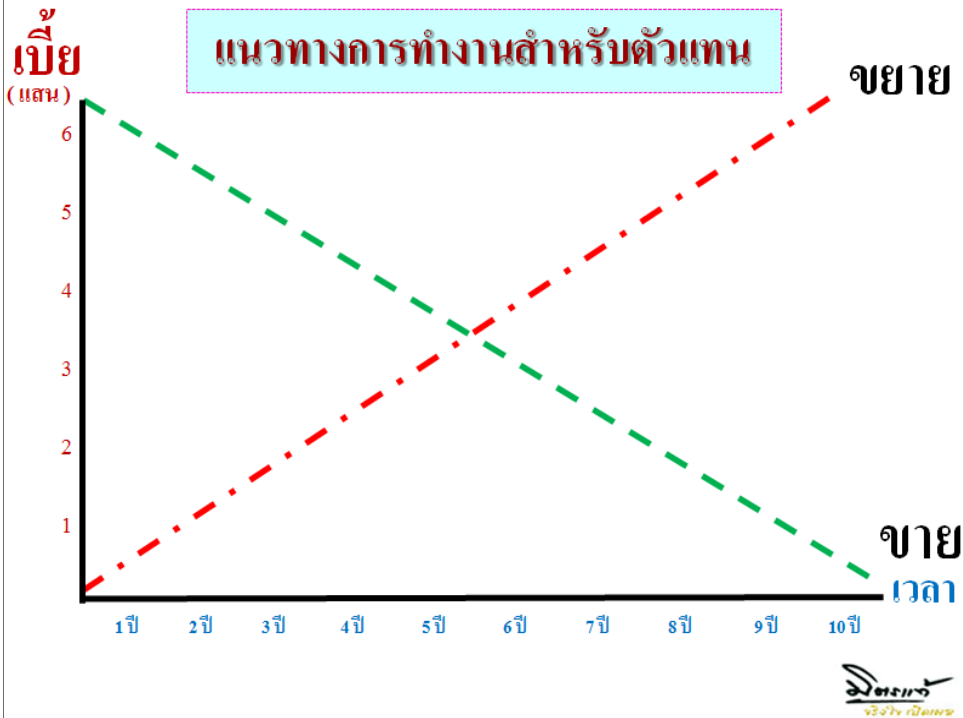
9. พาผู้มุ่งหวังที่สมัครเป็นตัวแทนเข้าสู่การอบรม

- สรุปผลประโยชน์
- ปิดการแนะนำด้วยใบสมัคร
- นัดเข้าอบรม ให้เครื่องมือการสอบ เอกสารต่างๆ เพื่อให้เรียนรู้ก่อนมาอบรม
- ติดตามผลภายใน 2 สัปดาห์



แนวทางการทำงาน สู่ความมั่นคงของรายได้





สามขั้นตอนการตั้งเป้าหมาย

1. มีเวลาพึน



อีก 10 ปีคุณฝึน
จะเป็นอย่างไร ?

กิจกรรม : ให่วาดภาพถึงสิ่งที่คุณต้องการ ในอนาคต ตามรายการข้างล่างนี้ (กระดาษสร้างฝัน)



บ้านลักษณะ ราคา สไต้ลล์



รถ ยี่ห้อ สี่ ราคา



บ้านพักตากอากาศ / สิ้งชอบ



หน้าที อาชีพ ขนาดธุรกิจ

กิจกรรม : ให้เขียนถึงสิ่งที่คุณคาดหวังในอนาคต

| เวลา | สิ่งที่อยากมี / อยากได้ | สิ่งที่อยากเป็น |
|---------------|-------------------------|-----------------|
| 10 ปีข้างหน้า | _____ | _____ |
| 5 ปีข้างหน้า | _____ | _____ |
| 3 ปีข้างหน้า | _____ | _____ |
| ปีนี้ | _____ | _____ |



สามขั้นตอนการตั้งเป้าหมาย

2. เขียนเป้าหมาย

เจาะจง วัดได้ เวลาทำกับ



 ตัวอย่าง
การตั้งเป้าหมาย



| อาชีพ | จำนวนเงิน | ลำดับ |
|------------------|-----------|-------|
| 1. มืออาชีพ | 300,000 | 1 |
| 2. เปิดสำนักงาน | 200,000 | 2 |
| 3. เลื่อนตำแหน่ง | | 3 |
| 4. วิทยากร | | 4 |
| 5. มีรีสอร์ท | 2,000,000 | 5 |



ทรัพย์สิน จำนวนเงิน ลำดับ

- | | | |
|---------------|-----------|---|
| 1. บ้านเดี่ยว | 3,000,000 | 2 |
| 2. รถ Honda | 800,000 | 1 |
| 3. ที่ดิน | 3,000,000 | 3 |
| 4. เงินเก็บ | 1,000,000 | 4 |
| 5..... | | 5 |



สามขั้นตอนการตั้งเป้าหมาย

3. กำหนดเป้าหมาย
ให้ปีหนึ่งปี และ
สามเดือน



กำหนดเป้าหมาย

- ต้องการเงินเท่าไรต่อปี
- คุณวุฒิ / เช่นมิตรแท้มือใหม่
ตัวแทนยอดเยี่ยมประจำปี
ท่องเที่ยวต่างประเทศ



ให้เขียนว่าเป้าหมายในปีของคุณ

เป้าหมายปีนี้คือ ?



เป้าหมายในปีนี้เป็นฉัน คือ

ขายส่วนตัว = บาท

ขยายทีมตรง = คน



เป้าหมายใน 3 เดือนนี้เป็นฉัน

ขายส่วนตัว = บาท

ขยายทีมตรง = คน



ความพยายามครั้งที่

100

ดีกว่าคิดที่ถอย

ก่อนที่จะทำ



“ไม่มีทางลัดใดที่จะประสบความสำเร็จ
เพราะความสำเร็จมันเป็นผลจาก
การเตรียมพร้อม วางแผนการทำงาน
วางเป้าหมาย และการเรียนรู้”

Thank You

ด้วยรักจาก ...แผนกพัฒนาตัวแทน