



TOKIO MARINE  
INSURANCE GROUP

คุณวุฒิตัวแทนสายดำ

“Agent Intensive  
Training Series”

# Intensive Development Series



TOKIO MARINE  
INSURANCE GROUP

- **AAP**: Agent Admission Program
  - ก้าวแรกที่มั่นคง
- **BSS**: Building Sales Skills
  - ขายด้วยทักษะ
- **CWA**: Creating Winning Attitude
  - คิดและทำอย่างผู้ชนะ
- **DAP**: Developing Advanced Performers
  - งานชั้นสูงของมืออาชีพ
- **ECP**: Excellent Counselor Program
  - จัดการแบบที่ปรึกษา



TOKIOMARINE  
INSURANCE GROUP

# AAP: Agent Admission Program

ปัจจุบัน ประเทศไทยกำลังเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุตั้งนั้น จึงมีความจำเป็น  
อย่างยิ่งสำหรับการเตรียมการอย่างมีประสิทธิภาพ เครื่องมือทางการเงินใน  
ปัจจุบันมีหลากหลายก็จริงแต่ส่วนใหญ่เป็นการวางแผนแบบได้รับเงินเป็น  
บำนาญซึ่งอาจจะส่งผลต่อการใช้เงินหมดก่อนเวลานั้นจึงเป็นสาเหตุที่ทำให้  
เราต้องเรียนรู้การวางแผนการเกษียณแบบเงินบำนาญอย่างมี  
ประสิทธิภาพ และปลอดภัยจากการเกษียณ เฟส 2

- ทำไมต้อง Tokiomarine
- Retirement Need
- Retirement Model
- แบบประกัน Pension Choice
- กฎเกณฑ์การทำคุณวุฒิ Black Belt



# BSS: Building Sales Skills

มุ่งเน้นการพัฒนาทักษะ ความสามารถในการขายผลิตภัณฑ์ประกัน  
ชีวิตที่มีความจำเป็นและหลากหลาย นอกจากนี้ ตัวแทนยังได้สำรวจ  
ข้อผิดพลาด ในการขายที่ยังไม่ประสบความสำเร็จพร้อมเรียนรู้วิธีที่  
ได้ผลและฝึกฝนให้เกิดความชำนาญ

- Life Cycle 7 concern
- Personal Concern
- Solution design
- Objective Handling
- Prospecting
- Approaching
- Need Assessment
- Product Brief
- FAB
- Closing
- Policy Review



# CWA: Creating Winning Attitude

ช่วยให้ตัวแทนตระหนักถึงคุณค่าชีวิตและการทำงานอย่าง "ผู้ชนะ" รวมถึงมีนิสัยงานและทัศนคติที่เหมาะสม ซึ่งเป็นพลังจากภายในที่จะผลักดันให้ตัวแทนมีความมุ่งมั่นอย่างเพียงพอที่จะเดินบนเส้นทางแห่งความสำเร็จ

- สิ่งที่เราควรรู้
- รู้จักตนเอง
- เป้าหมายที่สำคัญกับชีวิต
- เปลี่ยนแปลงเพื่อสิ่งใด
- รายได้จากการทำงาน
- ภาพลักษณ์ใหม่ของคุณ
- สู่ผลสำเร็จในชีวิต
- คิดและทำอย่างผู้ชนะ





# **DAP: Developing Advanced Performers**

ตัวแทนจะได้เรียนรู้การวางแผนและวิเคราะห์ความจำเป็นด้านการเงิน (Total Financial Needs Solution) ของผู้ถือกรมธรรม์เพื่อที่จะได้มีผลิตภัณฑ์ที่ตอบสนองช่วงชีวิตและมีความเข้าใจในเรื่องของการเงินและการลงทุน ของช่องทางทางการเงินต่างๆเบื้องต้น

- Want-Have-Gap
- Balance Sheet and Ratio
- Time Value of Money
- สินค้าทางการเงินในรูปแบบต่างๆ
- กฎเกณฑ์ เงื่อนไขภาษีเบื้องต้น



# **ECP: Excellent Counselor Program**

ซึ่งถือเป็นการเรียนรู้ขั้นสุดท้ายในชุดวิชานี้ คือ เน้นพัฒนาความสามารถทางการขายในรูปแบบ “ที่ปรึกษา” โดยมีทัศนคติที่มุ่งแก้ปัญหาเพื่อสนองตอบความต้องการของลูกค้าในชั้นสูงที่ขึ้น พร้อมเข้าถึงปรากฏการณ์สำคัญที่หยุดตัวแทนไว้และวิธีการก้าวพ้นปรากฏการณ์นั้น ด้วยการให้ลูกค้าเรียนรู้ที่จะจัดการปัญหาของได้ด้วยตนเอง

- ประตุสีบาน
- ประทับใจเมื่อเข้าพบ
- คำถามมหัศจรรย์
- มิตรภาพที่ยิ่งใหญ่
- ใส่ใจบริการ
- วางแผนการเงินอย่างชาญฉลาด



# Professional Training / อบรมแบบมืออาชีพ



TOKIOMARINE  
INSURANCE GROUP

จำนวนเหรียญทอง	สาย
1 เหรียญทอง	สายเหลือง
2 เหรียญทอง	สายฟ้า
3 เหรียญทอง	สายเขียว
4 เหรียญทอง	สายน้ำตาล
5 เหรียญทอง	สายดำ



คุณวุฒิ ตัวแทน  
สายดำ



I Am Black Belt  
Black Belt Club



# การวัดผล-คุณวุฒิฝึกอบรม

หลักสูตร	เหรียญทอง
<b>AAP</b>	4 ราย หรือ FYP 50k 30 วัน
<b>BSS</b>	8 ราย หรือ FYP 120k 60 วัน
<b>CWA</b>	8 ราย หรือ FYP 120k 60 วัน
<b>DAP</b>	8 ราย หรือ FYP 120k 60 วัน
<b>ECP</b>	8 ราย หรือ FYP 120k 60 วัน



# Black Belt Award # 1



TOKIOMARINE  
INSURANCE GROUP



# Black Belt Award # 2



# Black Belt Award # 3



TOKIOMARINE  
INSURANCE GROUP



# Black Belt Award # 4



TOKIOMARINE  
INSURANCE GROUP



# Black Belt Award # 5



TOKIO MARINE  
INSURANCE GROUP



# Black Belt Award # 6



TOKIOMARINE  
INSURANCE GROUP



# Black Belt Award # 7



TOKIO MARINE  
INSURANCE GROUP





# Black Belt Award # 8



TOKIO MARINE  
INSURANCE GROUP



# Black Belt Award # 9



TOKIO MARINE  
INSURANCE GROUP

