

ประชาสัมพันธ์

การอบรมไตรมาสที่ 4

ประจำเดือน 2569

แผนฟீกอบรม

หลักสูตรบริษัท

ไตรมาสที่ 4 ประจำปี 2569



ตารางอบรมอาจมีการเปลี่ยนแปลง โปรดติดตามตารางอบรมและวิธีการรับสมัครอีกครั้ง จากประชาสัมพันธ์การรับสมัคร

หมายเหตุ : E = อบรมสอบ , BPK = อบรมความรู้สินค้าเบื้องต้น BASIC PRODUCT KNOWLEDGE , SP = กระบวนการขายสินค้าเบื้องต้น SELLING PROCESS ,BSS = อบรมทักษะการขายเบื้องต้น BASIC SELLING SKILLS, PD = อบรมพัฒนาบุคลิกภาพและการพูด, LBD = อบรมประสบการณ์ตัวเอง LEARNING BY DOING, IUL = ความรู้สินค้าชนิดลิงก์ INTRODUCTION UNIT LINK PRODUCT , OA = ปรับทัศนคติตัวแทนใหม่ ORIENTATION FOR NEW AGENT, ST = อบรมเครื่องมืออิเล็กทรอนิกส์สำหรับตัวแทน SMART TOOLS, TAX – TAX PLANNING WITH INSURANCE : การวางแผนภาษีด้วยสินค้าประกัน,DSS=ทักษะการขายแบบ DIGITAL SELLING SKILLS , OL=ออนไลน์, H=สำนักงานใหญ่, มอ=มูลนิธิ, ขบ=ชลบุรี, นว=นครสวรรค์, ขม=เชียงใหม่, ชร=เชียงราย, พล=พิษณุโลก, พว=พิจิตร, ยล=ยลภูมิ, มม=นครราชสีมา, อว=อุบลราชธานี,ภค=ขอนแก่น, สล=เลย, อด=อุดรธานี, นล=หนองบัวลำภู, ภก=ภูเก็ต, หญ=หาดใหญ่, สุ=ระยอง,จล=จันทบุรี,สข=สกลนคร,นค=นครนายก , กพ=กำแพงเพชร ,ขค = เชียงคำ ,มต = นครศรีธรรมราช , สฎ = สุราษฎร์ธานี ,พพ=พินพิสัย, สย=ระยอง , กบ=กระบี่, UL1 = ความรู้เบื้องต้นและการเรียนรู้สินค้า UNIT-LINKED, UL2 = การลงทุนและกองทุนภายใต้ UNIT-LINKED, UL3 = กระบวนการขายและเครื่องมือการขาย, UL4 = แนวทางการวางแผนการขายภายใต้ UNIT-LINKED สนใจ-สำนักงานใหญ่, E = อบรมสอบ , FA TOOLS= เครื่องมือเพื่อFA, OFA: ORIENTATION FA = ประเมินFA, FA1: FA FUNDAMENTAL = วางแผนการเงิน พื้นฐาน, FA2: INVESTMENT PLANNING = แผนการลงทุน, FA3: INSURANCE PLANNING = แผนประกันชีวิต, FA4: TAX PLANNING = แผนภาษี, FA5: RETIREMENT PLANNING = แผนเกษียณUCR = อบรมเตรียมตัวUCR , T : TRAINING = การฝึกอบรมตัวแทน, R : RECRUITING = การแสวงหาและคัดเลือกตัวแทน, S : SUPERVISION = การดูแลช่วยเหลือการทำงานของตัวแทน, P : PLANING = การวางแผนทีมงาน, RTMS = กระบวนการสร้างทีมที่สำคัญ



หมายเหตุ : E = อบรมสอบ , BPK = อบรมความรู้สินค้าเบื้องต้น BASIC PRODUCT KNOWLEDGE , SP = กระบวนการขายสินค้าเบื้องต้น SELLING PROCESS ,BSS = อบรมทักษะการขายเบื้องต้น BASIC SELLING SKILLS, PD = อบรมพัฒนาบุคลิกภาพและการพูด, LBD = อบรมระบบงานตัวแทน LEARNING BY DOING, IUL = ความรู้สินค้าขั้นต้น INTRODUCTION UNIT LINK PRODUCT , OA = ปรับทัศนคติตัวแทนใหม่ ORIENTATION FOR NEW AGENT, ST = อบรมเครื่องมืออิเล็กทรอนิกส์สำหรับตัวแทน SMART TOOL, TAX – TAX PLANNING WITH INSURANCE : การวางแผนภาษีด้วยสินค้าประกัน,DSS=ทักษะการขายแบบ DIGITAL SELLING SKILLS , OL=ออนไลน์, H=สำนักงานใหญ่, OM=เอกมัย, XB=ชลบุรี, BV=นครสวรรค์, XM=เชียงใหม่, XR=เชียงราย, PW=พิษณุโลก, PW=พิจิตร, XB=ชัยภูมิ, MM=นครราชสีมา, OM=อุบลราชธานี, XB=ขอนแก่น, ลย=เลย, อด=อุดรธานี, นล=หนองบัวลำภู, ภก=ภูเก็ต, หญ=หาดใหญ่, รน=ระนอง,จฉ=จันทบุรี,นส=น่าน,มค=มุกดาหาร , กพ=กำแพงเพชร ,ชด = เชียงใหม่ ,มส = นครศรีธรรมราช , ลญ = สุราษฎร์ธานี ,พพร=พohnพิสัย, รย=ระยอง , กบ=กระบี่ UL1 = ความรู้เบื้องต้นและการเรียนรู้สินค้า UNIT-LINKED, UL2 = การลงพื้นที่และลงทุกภายใต้ UNIT-LINKED, UL3 = กระบวนการขายและเครื่องมือการขาย, UL4 = แนวทางการวางแผนการขายด้วย UNIT-LINKED สนับสนุนสำนักงาน, HJ = อบรมสอบ ,FA TOOLS= เครื่องมือเพื่อFA, OFA: ORIENTATION FA = ปรับทัศนคติFA ,FA1: FA FUNDAMENTAL = วางแผนการเดิน พื้นฐาน, FA2: INVESTMENT PLANNING = แผนการลงทุน, FA3: INSURANCE PLANNING = แผนประกันชีวิต, FA4: TAX PLANNING = แผนภาษี, FA5: RETIREMENT PLANNING = แผนเกษียณUCR = อบรมเตรียมตัวUCR, T : TRAINING = การฝึกอบรมตัวแทน, R : RECRUITING = การแสวงหาและคัดเลือกตัวแทน, S : SUPERVISION = การดูแลช่วยเหลือการทำงานของตัวแทน, P : PLANING = การวางแผนทีมงาน, RTMS = กระบวนการสร้างทีมสู่ความสำเร็จ



ตารางอบรมอาจมีการเปลี่ยนแปลง โปรดติดตามตารางอบรมและวิธีการรับสมัครอีกครั้ง จากประชาสัมพันธ์การรับสมัคร

หมายเหตุ : E = อบรมสอบ , BPK = อบรมความรู้สินค้าเบื้องต้น BASIC PRODUCT KNOWLEDGE , SP = กระบวนการขายสินค้าเบื้องต้น SELLING PROCESS ,BSS = อบรมทักษะการขายเบื้องต้น BASIC SELLING SKILLS, PD = อบรมพัฒนาบุคลิกภาพและการพูด, LBD = อบรมประสบการณ์ตัวเอง LEARNING BY DOING, IUL = ความรู้สินค้าชนิดลิงก์ INTRODUCTION UNIT LINK PRODUCT , OA = ปรับทัศนคติตัวแทนใหม่ ORIENTATION FOR NEW AGENT, ST = อบรมเครื่องมืออิเล็กทรอนิกส์สำหรับตัวแทน SMART TOOLS, TAX – TAX PLANNING WITH INSURANCE : การวางแผนภาษีด้วยสินค้าประกัน,DSS=ทักษะการขายแบบ DIGITAL SELLING SKILLS , OL=ออนไลน์, H=สำนักงานใหญ่, มอ=มูลนิธิ, ขบ=ชลบุรี, นว=นครสวรรค์, ขม=เชียงใหม่, ชร=เชียงราย, พล=พิษณุโลก, พว=พิจิตร, ยล=ยลภูมิ, มม=นครราชสีมา, อว=อุบลราชธานี,ภค=ขอนแก่น, สล=เลย, อด=อุดรธานี, นล=หนองบัวลำภู, ภก=ภูเก็ต, หญ=หาดใหญ่, สุ=ระยอง,จ=จันทบุรี,ส=ปทุมธานี,นค=นครนายก, กพ=กำแพงเพชร ,ขค = เชียงคำ ,มต = นครศรีธรรมราช , สฎ = สุราษฎร์ธานี ,พพ=พินพิสัย, สย=ระยอง , กบ=กระบี่, UL1 = ความรู้เบื้องต้นและการเรียนรู้สินค้า UNIT-LINKED, UL2 = การลงทุนและกองทุนภายใต้ UNIT-LINKED, UL3 = กระบวนการขายและเครื่องมือการขาย, UL4 = แนวทางการวางแผนการขายภายใต้ UNIT-LINKED สนใจ-สำนักงานใหญ่, E = อบรมสอบ , FA TOOLS= เครื่องมือเพื่อFA, OFA: ORIENTATION FA = ประเมินFA, FA1: FA FUNDAMENTAL = วางแผนการเงิน พื้นฐาน, FA2: INVESTMENT PLANNING = แผนการลงทุน, FA3: INSURANCE PLANNING = แผนประกันชีวิต, FA4: TAX PLANNING = แผนภาษี, FA5: RETIREMENT PLANNING = แผนเกษียณUCR = อบรมเตรียมตัวUCR , T : TRAINING = การฝึกอบรมตัวแทน, R : RECRUITING = การแสวงหาและคัดเลือกตัวแทน, S : SUPERVISION = การดูแลช่วยเหลือการทำงานของตัวเองแทน, P : PLANING = การวางแผนทีมงาน, RTMS = กระบวนการสร้างทีมที่สำคัญ