

# ประชาสัมพันธ์

## การอบรมไตรมาสที่ 2

ประจำเดือน 2569

# แผนฟีกอบรม

## หลักสูตรบริษัท

ไตรมาสที่ 2 ประจำเดือน 2569

# แผนฝึกอบรมหลักสูตรบริษัท ประจำเดือน เมษายน 2569

จันทร์	อังคาร	พุธ	พฤหัสบดี	ศุกร์	เสาร์	อาทิตย์
		1	2	3	4	5
			BPK wa OFA OL	BPK wa OFA OL UL1 OL	BSS พย OA OL	BSS พย
6	7	8	9	10	11	12
	BPK อด S-App OL ULLP OL	BPK อด, นศ BSS พจ	BPK นศ BSS พจ UL2 OL	FA 4 OL		
13	14	15	16	17	18	19
			EH BPK อบ	E ซม, ภก BPK อบ		
20	21	22	23	24	25	26
LBD อด FA 5 OL UL3 OL	LBD อด/ชก/ภก	LBD ชก/ภก	EH BSS ua	BSS ua IC PLAIN OL UL4 OL	EH IC PLAIN OL	IC PLAIN OL
27	28	29	30			
	LBD ชก	BPK จบ/ OL LBD ชก	EH BPK จบ, OL			

ตารางอบรมอาจมีการเปลี่ยนแปลง โปรดติดตามตารางอบรมและวิธีการรับสมัครอีกครั้ง จากประชาสัมพันธ์การรับสมัคร

หมายเหตุ : E = อบรมสอบ , BPK = อบรมความรู้สินค้าเบื้องต้น , BASIC PRODUCT KNOWLEDGE , SP = กระบวนการขายสินค้าประกันชีวิต SELLING PROCESS ,BSS = อบรมทักษะการขายเบื้องต้น BASIC SELLING SKILLS, PD = อบรมพัฒนาบุคลิกภาพและการพูด, LBD = อบรมระบบงานตัวแทน LEARNING BY DOING, IUL = ความรู้สินค้ายูนิต์ลิงค์ INTRODUCTION UNIT LINK PRODUCT , OA = โปรแกรมทดสอบตัวแทนใหม่ ORIENTATION FOR NEW AGENT, ST = อบรมเครื่องมืออิเล็กทรอนิกส์สำหรับตัวแทน SMART TOOLS, TAX - TAX PLANNING WITH INSURANCE : การวางแผนภาษีด้วยสินค้าประกัน,DSS=ทักษะการขายแบบ DIGITAL SELLING SKILLS , OL=ออนไลน์, H=สำนักงานใหญ่, อม=เอกมัย, ชบ=ชลบุรี, นว=นครสวรรค์, ชม=เชียงใหม่, ชร=เชียงราย, พล=พิษณุโลก, พจ=พิจิตร, ชก=ชัยภูมิ, นม=นครราชสีมา, อบ=อุบลราชธานี,ชก=ขอนแก่น, ลย=เลย, อด=อุดรธานี, นล=หนองบัวลำภู, ภก=ภูเก็ต, หญ=หาดใหญ่, รน=ระนอง,จบ=จันทบุรี,นส=น้ำโสม ,นค=หนองคาย , กพ=กำแพงเพชร ,ชค = เชียงคำ ,นศ = นครศรีธรรมราช , สภ = สุราษฎร์ธานี , UL1 = ความรู้เบื้องต้นและการเรียนรู้สินค้า UNIT-LINKED, UL2 = การลงทุนและกองทุนภายใต้ UNIT-LINKED, UL3 = กระบวนการขายและเครื่องมือการขาย, UL4 = แนวทางการวางแผนการขายด้วย UNIT-LINKED สนข=สำนักงานใหญ่, IC = อบรมสอบ ,FA TOOLS= เครื่องมือเพื่อFA , OFA: ORIENTATION FA = โปรแกรมเพื่อFA ,FA1: FA FUNDAMENTAL = วางแผนการเงิน พื้นฐาน, FA2: INVESTMENT PLANNING = แผนการลงทุน,FA3: INSURANCE PLANNING = แผนประกันชีวิต, FA4: TAX PLANNING = แผนภาษี, FAS: RETIREMENT PLANNING = แผนเกษียณUCR = อบรมเตรียมผู้จัดการ, T : TRAINING = การฝึกอบรมตัวแทน, R : RECRUITING = การแสวงหาและคัดเลือกตัวแทน, S : SUPERVISION = การดูแลช่วยเหลือการทำงานของตัวแทน, P : PLANING = การวางแผนทีมงาน, RTMS = กระบวนการสร้างทีมสู่ความสำเร็จ

# แผนฝึกอบรมหลักสูตรบริษัท ประจำเดือน พฤษภาคม 2569

จันทร์	อังคาร	พุธ	พฤหัสบดี	ศุกร์	เสาร์	อาทิตย์
				IC PLAIN OL 1	OA OL BPK ฟาง IC PLAIN OL 2	BPK ฟาง 3
4	S-APP OL UL1 OL 5	UL2 OL 6	EH BSS อบ OFA H 7	E ชม BSS อบ OFA H 8	BPK OL/พจ/นค/สุ 9	BPK OL/พจ/นค/สุ 10
H นศ ULLP OL 11	BPK ชก BSS อค FA 1 OL 12	BPK ชก BSS อค IC PLAIN H 13	BPK ชม IC PLAIN H 14	BPK ชม IC PLAIN H FA 2 OL UL3 OL 15	EH BPK รย BSS ชม IC PLAIN H UL4 OL 16	BPK รย BSS ชม IC PLAIN H 17
BPK ทย 18	BPK ทย 19	20	EH 21	22	BSS จบ 23	BSS จบ 24
25	26	27	EH 28	29	30	31



**ตารางอบรมอาจมีการเปลี่ยนแปลง โปรดติดตามตารางอบรมและวิธีการรับสมัครอีกครั้ง จากประชาสัมพันธ์การรับสมัคร**

หมายเหตุ : E = อบรมสอบ , BPK = อบรมความรู้สินค้าเบื้องต้น BASIC PRODUCT KNOWLEDGE , SP = กระบวนการขายสินค้าประกันชีวิต SELLING PROCESS ,BSS = อบรมทักษะการขายเบื้องต้น BASIC SELLING SKILLS, PD = อบรมพัฒนาบุคลิกภาพและการพูด, LBD = อบรมระบบงานตัวแทน LEARNING BY DOING, IUL = ความรู้สินค้ายูนิต์ลิงค์ INTRODUCTION UNIT LINK PRODUCT , OA = ปรุมนิเทศตัวแทนใหม่ ORIENTATION FOR NEW AGENT, ST = อบรมเครื่องมืออิเล็กทรอนิกส์สำหรับตัวแทน SMART TOOLS, TAX - TAX PLANNING WITH INSURANCE : การวางแผนภาษีด้วยสินค้าประกัน,DSS=ทักษะการขายแบบ DIGITAL SELLING SKILLS , OL=ออนไลน์, H=สำนักงานใหญ่, อบ=เอกมัย, ชม=ชลบุรี, นว=นครสวรรค์, ชม=เชียงใหม่, ชร=เชียงราย, พล=พิษณุโลก, พจ=พิจิตร, ชก=ชัยภูมิ, นม=นครราชสีมา, อบ=อุบลราชธานี,ชก=ขอนแก่น, ลย=เลย, อด=อุดรธานี, นล=หนองบัวลำภู, ภก=ภูเก็ต, ทย=หาดใหญ่, รน=ระนอง,จบ=จันทบุรี,นส=น้ำโสม ,นค=หนองคาย , กพ=กำแพงเพชร ,ชค = เชียงคำ ,นศ = นครศรีธรรมราช , สฎ = สุราษฎร์ธานี , UL1 = ความรู้เบื้องต้นและการเรียนรู้สินค้า UNIT-LINKED, UL2 = การลงทุนและกองทุนภายใต้ UNIT-LINKED, UL3 = กระบวนการขายและเครื่องมือการขาย, UL4 = แนวทางการวางแผนการขายด้วย UNIT-LINKED สนง=สำนักงานใหญ่, IC = อบรมสอบ ,FA TOOLS= เครื่องมือเพื่อFA , OFA: ORIENTATION FA = ปรุมนิเทศFA ,FA1: FA FUNDAMENTAL = วางแผนการเงิน พื้นฐาน, FA2: INVESTMENT PLANNING = แผนการลงทุน,FA3: INSURANCE PLANNING = แผนประกันชีวิต, FA4: TAX PLANNING = แผนภาษี, FAS: RETIREMENT PLANNING = แผนเกษียณUCR = อบรมเตรียมผู้จัดการ, T : TRAINING = การฝึกอบรมตัวแทน, R : RECRUITING = การแสวงหาและคัดเลือกตัวแทน, S : SUPERVISION = การดูแลช่วยเหลือการทำงานของตัวแทน, P : PLANING = การวางแผนทีมงาน, RTMS = กระบวนการสร้างทีมสู่ความสำเร็จ

# แผนฝึกอบบรมหลักสูตรบริษัท ประจำเดือน มิถุนายน 2569

จันทร์	อังคาร	พุธ	พฤหัสบดี	ศุกร์	เสาร์	อาทิตย์
1	2	3	4 OFA H	5 S-APP อต OFA H	6 EH OA OL BPK wa/สฎ BSS รย	7 BPK wa/สฎ BSS รย
8 S-APP OL ULLP OL	9 BSS ชก FA 3 OL	10 BSS ชก UL1 OL	11 EH UL2 OL	12 E ชบ FA 4 OL	13	14
15 BSS นศ	16 BSS นศ FA 5 OL	17	18 UL3 OL	19 E กภ UL4 OL	20 EH	21
22 PD อต	23 BSS wa PD อต	24 BPK OL BSS wa IC PLAIN H	25 EH BPK OL IC PLAIN H	26 IC PLAIN H	27 BSS ชร/นค PD ชบ IC PLAIN H	28 BSS ชร/นค PD ชบ IC PLAIN H
29	30	 <b>ตารางอบรมอาจมีการเปลี่ยนแปลง โปรดติดตามตารางอบรมและวิธีการรับสมัครอีกครั้ง จากประชาสัมพันธ์การรับสมัคร</b>				

หมายเหตุ : E = อบรมสอบ , BPK = อบรมความรู้สินค้าเบื้องต้น BASIC PRODUCT KNOWLEDGE , SP = กระบวนการขายสินค้าประกันชีวิต SELLING PROCESS ,BSS = อบรมทักษะการขายเบื้องต้น BASIC SELLING SKILLS, PD = อบรมพัฒนาบุคลิกภาพและการพูด, LBD = อบรมระบบงานตัวแทน LEARNING BY DOING, IUL = ความรู้สินค้ายูนิต์ลิงค์ INTRODUCTION UNIT LINK PRODUCT , OA = ปรุมนิเทศตัวแทนใหม่ ORIENTATION FOR NEW AGENT, ST = อบรมเครื่องมืออิเล็กทรอนิกส์สำหรับตัวแทน SMART TOOLS, TAX - TAX PLANNING WITH INSURANCE : การวางแผนภาษีด้วยสินค้าประกัน,DSS=ทักษะการขายแบบ DIGITAL SELLING SKILLS , OL=ออนไลน์, H=สำนักงานใหญ่, อม=เอกมัย, ชบ=ชลบุรี, นว=นครสวรรค์, ชม=เชียงใหม่, ชร=เชียงราย, พล=พิษณุโลก, พจ=พิจิตร, ชก=ชัยภูมิ, นม=นครราชสีมา, อบ=อุบลราชธานี,ชก=ขอนแก่น, ลย=เลย, อต=อุดรธานี, นล=หนองบัวลำภู, ภค=ภูเก็ต, หญ=หาดใหญ่, รน=ระนอง,จบ=จันทบุรี,นส=น้ำโสม ,นค=หนองคาย , กพ=กำแพงเพชร ,ชค = เชียงคำ ,นศ = นครศรีธรรมราช , สฎ = สุราษฎร์ธานี , UL1 = ความรู้เบื้องต้นและการเรียนรู้สินค้า UNIT-LINKED, UL2 = การลงทุนและกองทุนภายใต้ UNIT-LINKED, UL3 = กระบวนการขายและเครื่องมือการขาย, UL4 = แนวทางการวางแผนการขายด้วย UNIT-LINKED สนง=สำนักงานใหญ่, IC = อบรมสอบ ,FA TOOLS= เครื่องมือเพื่อFA , OFA: ORIENTATION FA = ปรุมนิเทศFA ,FA1: FA FUNDAMENTAL = วางแผนการเงิน พื้นฐาน, FA2: INVESTMENT PLANNING = แผนการลงทุน,FA3: INSURANCE PLANNING = แผนประกันชีวิต, FA4: TAX PLANNING = แผนภาษี, FAS: RETIREMENT PLANNING = แผนเกษียณUCR = อบรมเตรียมผู้จัดการ, T : TRAINING = การฝึกอบบรมตัวแทน, R : RECRUITING = การแสวงหาและคัดเลือกตัวแทน, S : SUPERVISION = การดูแลช่วยเหลือการทำงานของตัวแทน, P : PLANING = การวางแผนทีมงาน, RTMS = กระบวนการสร้างทีมสู่ความสำเร็จ