

AGENT

คู่มือวางแผน เพื่อการชักชวนตัวแทน

R - 200



คู่มือวางแผนเพื่อการชักชวนตัวแทน

R - 200

กุญแจสำคัญในการสร้างความสำเร็จของผู้บริหารฝ่ายขายขึ้นอยู่กับความสามารถในการแสวงหาผู้มุ่งหวังเพื่อเป็นทีมงานขายเพื่อสร้างยอดขายให้บรรลุตามเป้าหมายที่กำหนด ดังนั้น ผู้บริหารหน่วยจึงจำเป็นต้องมีการวางแผนด้านกำลังพลเพื่อสร้างนักขายที่มีคุณภาพมาเป็นทีมงาน

สถาบันฝึกอบรมและพัฒนาตัวแทนฝ่ายขาย PRU academy บริษัทพยูเด้นเซียลประกันชีวิต(ประเทศไทย)จำกัด(มหาชน) ตระหนักในความสำคัญในเรื่องนี้ จึงได้จัดทำคู่มือการวางแผนเพื่อการชักชวนตัวแทนเพื่อสนับสนุนผู้บริหารฝ่ายขายทุกท่าน เพื่อช่วยให้ท่านได้เตรียมตัวในการวางแผนและวิเคราะห์กลุ่มผู้มุ่งหวังของท่าน เพื่อการชักชวนผู้มุ่งหวังที่มีคุณสมบัติให้สอดคล้องกับความต้องการ

นอกจากนี้ฝ่ายฝึกอบรมและพัฒนาตัวแทน PRU academy ยังจัดหลักสูตรการอบรม เพื่อช่วยให้ท่านได้มีแนวทางในการบริหารงานขายที่เหมาะสมและสอดคล้องกับความต้องการของท่านด้วย ดังนั้น โปรดศึกษาและทำตามคำแนะนำวิธีการใช้คู่มือด้านล่าง

Recruiting 200 ผู้มุ่งหวัง : เป็นเอกสารที่จัดทำขึ้นเพื่อ

- ☐ เป็นแหล่งรวบรวมรายชื่อผู้มุ่งหวังที่คาดว่าจะมาเป็นตัวแทนในหน่วยงานของท่าน เพื่อการบริหารจัดการด้านกำลังพลให้สอดคล้องกับอัตราการทำงานที่ควรจะเป็น ซึ่งต้องอาศัยความสามารถและการวางแผนในการชักชวนคนที่มากพอ โดยต้องรักษากำหนดจำนวนผู้มุ่งหวังไว้ไม่ให้ลดลงกว่า 200 รายชื่อ ดังนั้น เมื่อตั้งรายชื่อใดไปใช้จะต้องหารายชื่อเพิ่มเติมตลอดเวลา
- ☐ เป็นบทวิเคราะห์ผู้มุ่งหวังรายบุคคลเพื่อให้ผู้บริหารหน่วยตัวแทนสามารถจัดลำดับการเข้าพบก่อน-หลังได้ และช่วยให้ผู้บริหารหน่วยได้เตรียมข้อมูลเพื่อการเสนอแนะอาชีพที่เหมาะสมและตรงตามความต้องการของผู้มุ่งหวังแต่ละรายอย่างมีประสิทธิภาพ
- ☐ ช่วยวิเคราะห์ผลการชักชวน ภายหลังการเข้าพบเพื่อการเสนอแนะอาชีพแก่ผู้มุ่งหวังทุกครั้ง โดยผู้บริหารหน่วยจะต้องกลับมาทบทวนและวิเคราะห์ผู้มุ่งหวัง แต่ละรายถึงสาเหตุที่ทำให้เกิดการชักชวนสำเร็จ หรือไม่สำเร็จ เช่น กลุ่มผู้มุ่งหวังส่วนใหญ่ตัดสินใจเข้าร่วมงาน เป็นคนกลุ่มใด หรือ ผู้มุ่งหวังที่มาเป็นตัวแทนและประสบความสำเร็จนั้นอยู่กับกลุ่มอาชีพใด รายได้ และสถานภาพสมรสของผู้มุ่งหวังมีผลต่อการตัดสินใจเข้าร่วมงานหรือไม่ เป็นต้น ผลจากการวิเคราะห์นี้จะสะท้อนภาพการชักชวนคนที่มุ่งหวังได้อย่างชัดเจนไม่ว่าจะประสบความสำเร็จในการชักชวนหรือไม่ได้ก็ตาม ผู้บริหารหน่วยสามารถนำผลการวิเคราะห์นี้ ไปใช้ในการวางแผนขายครั้งต่อไปได้เป็นอย่างดี ทั้งการกลับไปชักชวนซ้ำใหม่หรือการเพิ่มโอกาสในการขยายฐานการชักชวนเพิ่มขึ้น.

วิธีการใช้คู่มือ

- 1) ให้กรอกรายชื่อบุคคลที่ท่านรู้จักหรือได้รับการแนะนำจำนวน 200 รายชื่อ ในช่องว่างแนวขวางด้านบนของแต่ละหน้า ให้ครบทุกช่อง
- 2) เหนือช่องรายชื่อแต่ละรายชื่อ กรุณาใส่ตัวอักษร A-O เพื่อระบุแหล่งที่มาของรายชื่อนี้ว่าเป็นกลุ่มผู้มุ่งหวังกลุ่มใด
- 3) กาเครื่องหมาย X ในช่องว่างแนวตั้งของแต่ละรายชื่อ เพื่อระบุบุคลิกลักษณะของผู้มุ่งหวังนั้นๆ เพื่อช่วยในการวิเคราะห์คุณสมบัติผู้มุ่งหวังต่อไป
- 4) โปรดเลือกบุคคลที่ท่านรู้จักมากที่สุดหรือนึกถึงชื่อของเขาได้เกือบทันทีก่อน และเชื่อว่าเขาน่าจะเป็นผู้ที่อยู่ในตลาดสำหรับงานประกันชีวิตได้
- 5) เมื่อได้รายชื่อผู้มุ่งหวังมาเรียบร้อยแล้ว ให้ท่านวิเคราะห์โอกาสในการขายร่วมกับผู้บริหารหน่วยของท่าน เพื่อการประเมินคุณสมบัติผู้มุ่งหวังได้อย่างถูกต้อง พร้อมได้รับคำแนะนำที่ดีอันจะนำมาซึ่งความสำเร็จในงานขาย และอนาคตการทำงานในการเป็นตัวแทนประกันชีวิตต่อไป.

สมุดรวบรวมรายชื่อผู้มุ่งหวัง (R-200)[illegible]

สมุดรวบรวมรายชื่อผู้มุ่งหวัง (R-200)[illegible]

สมุดรวบรวมรายชื่อผู้มุ่งหวัง (R-200)

แหล่งรายชื่อ		อักษรย่อแหล่งรายชื่อ							
A. เพื่อนที่โรงเรียน		รายชื่อที่น่าสนใจ							
B. เพื่อนของครอบครัว									
C. เพื่อนบ้าน									
D. รู้จักผ่านคู่สมรส									
E. รู้จักผ่านลูกๆ									
F. รู้จักผ่านงานอดิเรก									
G. รู้จักผ่านวัด									
H. รู้จักผ่านของสังคม									
I. รู้จักกิจกรรมในชุมชน									
J. รู้จักจากงานเก่า									
K. คู่สมรสใหม่									
L. ผู้ปกครองใหม่									
M. เจ้าของบ้านใหม่									
N. งานใหม่ หรือ แลวที่ทำงาน									
O. คนซึ่งท่านทำธุรกิจด้วย									
รายได้ต่อปี	120,000 บาท								
	120,000-240,000 บาท								
	240,000-400,000 บาท								
	400,000-600,000 บาท								
	มากกว่า 600,000บาท								
อายุ	ต่ำกว่า 25								
	25-34 ปี								
	35-44 ปี								
	สูงกว่า 45 ปี								
อาชีพ	นักเรียน								
	แม่บ้าน								
	วิชาชีพเฉพาะ ผู้จัดการ ผู้บริหาร								
	เสมียน								
	นักขาย								
	ช่างฝีมือ พนักงานรับโทรศัพท์								
	ทหาร								
	พนักงานบริการ ช่างนา								
	เกษียณ								
สถานภาพสมรส	โสด หย่า ม่าย								
	แต่งงาน								
	มีบุตร								
ระยะเวลาที่รู้จัก	เกินกว่า 5 ปี								
	2-5 ปี								
รู้จักดีแค่ไหน	น้อยกว่า 2 ปี								
	เพื่อนสนิท								
	เพื่อนห่าง ๆ								
	คนเคยพูดด้วย								
พบกันบ่อยแค่ไหน ในปีที่แล้ว	มากกว่า 5 ครั้ง								
	3-5 ครั้ง								
	1-2 ครั้ง								
	ไม่ได้พบเลย								
สามารถทานทามธุรจีได้	ง่าย								
	ค่อนข้างง่าย								
	ยาก								
ความสามารถ ในการแนะนำต่อ	อาจไม่ได้								
	ดีมาก								
	ดี								
	พอใช้								
	ไม่ดี								

สมุดรวบรวมรายชื่อผู้มุ่งหวัง (R-200)

แหล่งรายชื่อ		อักษรย่อแหล่งรายชื่อ							
A. เพื่อนที่โรงเรียน B. เพื่อนของครอบครัว C. เพื่อนบ้าน D. รู้จักผ่านคู่สมรส E. รู้จักผ่านลูกๆ F. รู้จักผ่านงานอดิเรก G. รู้จักผ่านวัด H. รู้จักผ่านของสังคม I. รู้จักกิจกรรมในชุมชน J. รู้จักจากงานเก่า K. คู่สมรสใหม่ L. ผู้ปกครองใหม่ M. เจ้าของบ้านใหม่ N. งานใหม่ หรือ แลวที่ทำงาน O. คนซึ่งท่านทำธุรกิจด้วย		รายชื่อที่น่าสนใจ							
รายได้ต่อปี	120,000 บาท								
	120,000-240,000 บาท								
	240,000-400,000 บาท								
	400,000-600,000 บาท								
	มากกว่า 600,000บาท								
อายุ	ต่ำกว่า 25								
	25-34 ปี								
	35-44 ปี								
	สูงกว่า 45 ปี								
อาชีพ	นักเรียน								
	แม่บ้าน								
	วิชาชีพเฉพาะ ผู้จัดการ ผู้บริหาร								
	เสมียน								
	นักขาย								
	ช่างฝีมือ พนักงานรับโทรศัพท์								
	ทหาร								
	พนักงานบริการ ชาวนา								
	เกษียณ								
สถานภาพสมรส	โสด หย่า ม่าย								
	แต่งงาน								
	มีบุตร								
ระยะเวลาที่รู้จัก	เกินกว่า 5 ปี								
	2-5 ปี								
รู้จักดีแค่ไหน	น้อยกว่า 2 ปี								
	เพื่อนสนิท								
	เพื่อนห่าง ๆ								
	คนเคยพูดด้วย								
พบกันบ่อยแค่ไหนในปีที่แล้ว	มากกว่า 5 ครั้ง								
	3-5 ครั้ง								
	1-2 ครั้ง								
	ไม่ได้พบเลย								
สามารถทานทามธุรจีได้	ง่าย								
	ค่อนข้างง่าย								
	ยาก								
ความสามารถในการแนะนำต่อ	อาจไม่ได้								
	ดีมาก								
	ดี								
	พอใช้								
	ไม่ดี								

สมุดรวบรวมรายชื่อผู้มุ่งหวัง (R-200)[illegible]

สมุดรวบรวมรายชื่อผู้มุ่งหวัง (R-200)[illegible]

สมุดรวบรวมรายชื่อผู้มุ่งหวัง (R-200)

แหล่งรายชื่อ						
A. เพื่อนที่โรงเรียน B. เพื่อนของครอบครัว C. เพื่อนบ้าน D. รู้จักผ่านคู่สมรส E. รู้จักผ่านลูกๆ F. รู้จักผ่านทางงานอดิเรก G. รู้จักผ่านวัด H. รู้จักผ่านของสังคม I. รู้จักกิจกรรมในชุมชน J. รู้จักจากงานเก่า K. คู่สมรสใหม่ L. ผู้ปกครองใหม่ M. เจ้าของบ้านใหม่ N. งานใหม่ หรือ แลวทำงาน O. คนซึ่งท่านทำธุรกิจด้วย	อักษรย่อแหล่งรายชื่อ					
รายได้ต่อปี	120,000 บาท					
	120,000-240,000 บาท					
	240,000-400,000 บาท					
	400,000-600,000 บาท					
	มากกว่า 600,000บาท					
อายุ	ต่ำกว่า 25					
	25-34 ปี					
	35-44 ปี					
	สูงกว่า 45 ปี					
อาชีพ	นักเรียน					
	แม่บ้าน					
	วิชาชีพเฉพาะ ผู้จัดการ ผู้บริหาร					
	เสมียน					
	นักขาย					
	ช่างฝีมือ พนักงานรับโทรศัพท์					
	ทหาร					
	พนักงานบริการ ช่างนาฬิกา					
สถานภาพสมรส	โสด หย่า ม่าย					
	แต่งงาน					
	มีบุตร					
ระยะเวลาที่รู้จัก	เกินกว่า 5 ปี					
	2-5 ปี					
รู้จักดีแค่ไหน	น้อยกว่า 2 ปี					
	เพื่อนสนิท					
	เพื่อนห่าง ๆ					
	คนเคยพูดด้วย					
พบกันบ่อยแค่ไหน ในปีที่แล้ว	มากกว่า 5 ครั้ง					
	3-5 ครั้ง					
	1-2 ครั้ง					
	ไม่ได้พบเลย					
สามารถทานตามธุรกิจได้	ง่าย					
	ค่อนข้างง่าย					
	ยาก					
ความสามารถในการแนะนำต่อ	อาจไม่ได้					
	ดีมาก					
	ดี					
	พอใช้					
	ไม่ดี					

สมุดรวบรวมรายชื่อผู้มุ่งหวัง (R-200)[illegible]

สมุดรวบรวมรายชื่อผู้มุ่งหวัง (R-200)

แหล่งรายชื่อ		อักษรย่อแหล่งรายชื่อ							
A. เพื่อนที่โรงเรียน		รายชื่อที่น่าสนใจ							
B. เพื่อนของครอบครัว									
C. เพื่อนบ้าน									
D. รู้จักผ่านคู่สมรส									
E. รู้จักผ่านลูกๆ									
F. รู้จักผ่านงานอดิเรก									
G. รู้จักผ่านวัด									
H. รู้จักผ่านของสังคม									
I. รู้จักกิจกรรมในชุมชน									
J. รู้จักจากงานเก่า									
K. คู่สมรสใหม่									
L. ผู้ปกครองใหม่									
M. เจ้าของบ้านใหม่									
N. งานใหม่ หรือ แลวที่ทำงาน									
O. คนซึ่งท่านทำธุรกิจด้วย									
รายได้ต่อปี	120,000 บาท								
	120,000-240,000 บาท								
	240,000-400,000 บาท								
	400,000-600,000 บาท								
	มากกว่า 600,000บาท								
อายุ	ต่ำกว่า 25								
	25-34 ปี								
	35-44 ปี								
	สูงกว่า 45 ปี								
อาชีพ	นักเรียน								
	แม่บ้าน								
	วิชาชีพเฉพาะ ผู้จัดการ ผู้บริหาร								
	เสมียน								
	นักขาย								
	ช่างฝีมือ พนักงานรับโทรศัพท์								
	ทหาร								
	พนักงานบริการ ช่างนา								
	เกษียณ								
สถานภาพสมรส	โสด หย่า ม่าย								
	แต่งงาน								
	มีบุตร								
ระยะเวลาที่รู้จัก	เกินกว่า 5 ปี								
	2-5 ปี								
รู้จักดีแค่ไหน	น้อยกว่า 2 ปี								
	เพื่อนสนิท								
	เพื่อนห่าง ๆ								
	คนเคยพูดด้วย								
พบกันบ่อยแค่ไหน ในปีที่แล้ว	มากกว่า 5 ครั้ง								
	3-5 ครั้ง								
	1-2 ครั้ง								
	ไม่ได้พบเลย								
สามารถทานทามสุรก็ได้	ง่าย								
	ค่อนข้างง่าย								
	ยาก								
ความสามารถ ในการแนะนำต่อ	อาจไม่ได้								
	ดีมาก								
	ดี								
	พอใช้								
	ไม่ดี								

สมุดรวบรวมรายชื่อผู้มุ่งหวัง (R-200)

แหล่งรายชื่อ		อักษรย่อแหล่งรายชื่อ						
A. เพื่อนที่โรงเรียน	รายชื่อที่น่าสนใจ							
B. เพื่อนของครอบครัว								
C. เพื่อนบ้าน								
D. รู้จักผ่านคู่สมรส								
E. รู้จักผ่านลูกๆ								
F. รู้จักผ่านงานอดิเรก								
G. รู้จักผ่านวัด								
H. รู้จักผ่านของสิ่งคม								
I. รู้จักกิจกรรมในชุมชน								
J. รู้จักจากงานเก่า								
K. คู่สมรสใหม่								
L. ผู้ปกครองใหม่								
M. เจ้าของบ้านใหม่								
N. งานใหม่ หรือ แล่วที่ทำงาน								
O. คนซึ่งท่านทำธุรกิจด้วย								
รายได้ต่อปี		120,000 บาท						
	120,000-240,000 บาท							
	240,000-400,000 บาท							
	400,000-600,000 บาท							
	มากกว่า 600,000บาท							
อายุ	ต่ำกว่า 25							
	25-34 ปี							
	35-44 ปี							
	สูงกว่า 45 ปี							
อาชีพ	นักเรียน							
	แม่บ้าน							
	วิชาชีพเฉพาะ ผู้จัดการ ผู้บริหาร							
	เสมียน							
	นักขาย							
	ช่างฝีมือ พนักงานรับโทรศัพท์							
	ทหาร							
	พนักงานบริการ ขาวนา เกษียณ							
สถานภาพสมรส	โสด หย่า ม่าย							
	แต่งงาน							
	มีบุตร							
ระยะเวลาที่รู้จัก	เกินกว่า 5 ปี							
	2-5 ปี							
รู้จักดีแค่ไหน	น้อยกว่า 2 ปี							
	เพื่อนสนิท							
	เพื่อนห่าง ๆ							
	คนเคยพุดด้วย							
พบกันบ่อยแค่ไหนในปีที่แล้ว	มากกว่า 5 ครั้ง							
	3-5 ครั้ง							
	1-2 ครั้ง							
	ไม่ได้พบเลย							
สามารถทานทามธุรจีได้	ง่าย							
	ค่อนข้างง่าย							
	ยาก							
ความสามารถในการแนะนำตอ	อาจไม่ได้							
	ดีมาก							
	ดี							
	พอใช้							
	ไม่ดี							

สมุดรวบรวมรายชื่อผู้มุ่งหวัง (R-200)[illegible]

สมุดรวบรวมรายชื่อผู้มุ่งหวัง (R-200)

แหล่งรายชื่อ		อักษรย่อแหล่งรายชื่อ							
A. เพื่อนที่โรงเรียน		รายชื่อที่น่าสนใจ							
B. เพื่อนของครอบครัว									
C. เพื่อนบ้าน									
D. รู้จักผ่านคู่สมรส									
E. รู้จักผ่านลูกๆ									
F. รู้จักผ่านงานอดิเรก									
G. รู้จักผ่านวัด									
H. รู้จักผ่านของสังคม									
I. รู้จักกิจกรรมในชุมชน									
J. รู้จักจากงานเก่า									
K. คู่สมรสใหม่									
L. ผู้ปกครองใหม่									
M. เจ้าของบ้านใหม่									
N. งานใหม่ หรือ แลวที่ทำงาน									
O. คนซึ่งท่านทำธุรกิจด้วย									
รายได้ต่อปี	120,000 บาท								
	120,000-240,000 บาท								
	240,000-400,000 บาท								
	400,000-600,000 บาท								
	มากกว่า 600,000บาท								
อายุ	ต่ำกว่า 25								
	25-34 ปี								
	35-44 ปี								
	สูงกว่า 45 ปี								
อาชีพ	นักเรียน								
	แม่บ้าน								
	วิชาชีพเฉพาะ ผู้จัดการ ผู้บริหาร								
	เสมียน								
	นักขาย								
	ช่างฝีมือ พนักงานรับโทรศัพท์								
	ทหาร								
	พนักงานบริการ ชาวนา								
	เกษียณ								
สถานภาพสมรส	โสด หย่า ม่าย								
	แต่งงาน								
	มีบุตร								
ระยะเวลาที่รู้จัก	เกินกว่า 5 ปี								
	2-5 ปี								
รู้จักดีแค่ไหน	น้อยกว่า 2 ปี								
	เพื่อนสนิท								
	เพื่อนห่าง ๆ								
	คนเคยพูดด้วย								
พบกันบ่อยแค่ไหน ในปีที่แล้ว	มากกว่า 5 ครั้ง								
	3-5 ครั้ง								
	1-2 ครั้ง								
	ไม่ได้พบเลย								
สามารถทานทามธุรจีได้	ง่าย								
	ค่อนข้างง่าย								
	ยาก								
ความสามารถ ในการแนะนำต่อ	อาจไม่ได้								
	ดีมาก								
	ดี								
	พอใช้								
	ไม่ดี								

สมุดรวบรวมรายชื่อผู้มุ่งหวัง (R-200)[illegible]

สมุดรวบรวมรายชื่อผู้มุ่งหวัง (R-200)

แหล่งรายชื่อ		อักษรย่อแหล่งรายชื่อ							
A. เพื่อนที่โรงเรียน		รายชื่อที่น่าสนใจ							
B. เพื่อนของครอบครัว									
C. เพื่อนบ้าน									
D. รู้จักผ่านคู่สมรส									
E. รู้จักผ่านลูกๆ									
F. รู้จักผ่านงานอดิเรก									
G. รู้จักผ่านวัด									
H. รู้จักผ่านของสังคม									
I. รู้จักกิจกรรมในชุมชน									
J. รู้จักจากงานเก่า									
K. คู่สมรสใหม่									
L. ผู้ปกครองใหม่									
M. เจ้าของบ้านใหม่									
N. งานใหม่ หรือ แลวที่ทำงาน									
O. คนซึ่งท่านทำธุรกิจด้วย									
รายได้ต่อปี	120,000 บาท								
	120,000-240,000 บาท								
	240,000-400,000 บาท								
	400,000-600,000 บาท								
	มากกว่า 600,000บาท								
อายุ	ต่ำกว่า 25								
	25-34 ปี								
	35-44 ปี								
	สูงกว่า 45 ปี								
อาชีพ	นักเรียน								
	แม่บ้าน								
	วิชาชีพเฉพาะ ผู้จัดการ ผู้บริหาร								
	เสมียน								
	นักขาย								
	ช่างฝีมือ พนักงานรับโทรศัพท์								
	ทหาร								
	พนักงานบริการ ช่างนา								
	เกษียณ								
สถานภาพสมรส	โสด หย่า ม่าย								
	แต่งงาน								
	มีบุตร								
ระยะเวลาที่รู้จัก	เกินกว่า 5 ปี								
	2-5 ปี								
รู้จักดีแค่ไหน	น้อยกว่า 2 ปี								
	เพื่อนสนิท								
	เพื่อนห่าง ๆ								
	คนเคยพูดด้วย								
พบกันบ่อยแค่ไหน ในปีที่แล้ว	มากกว่า 5 ครั้ง								
	3-5 ครั้ง								
	1-2 ครั้ง								
	ไม่ได้พบเลย								
สามารถทานทามธุรกิจได้	ง่าย								
	ค่อนข้างง่าย								
	ยาก								
ความสามารถ ในการแนะนำต่อ	อาจไม่ได้								
	ดีมาก								
	ดี								
	พอใช้								
	ไม่ดี								

สรุปผลจากแหล่งรายชื่อในหน้า4-23

[illegible]

สรุปรายละเอียดผลการชักชวน

[illegible]

สรุปรายละเอียดผลการชักชวน

[illegible]

สรุปรายละเอียดผลการชักชวน

[illegible]



Always listening, Always understanding

บริษัท พรูเด็นเชียล ประกันชีวิต (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)

เลขที่ 9/9 อาคารเอกสาทร ชั้น 21-27 ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120

โทรศัพท์: 0 2352 8000 โทรสาร: 0 2352 8999 ศูนย์บริการลูกค้า 1621

อีเมล: hotline@prudential.co.th เว็บไซต์: www.prudential.co.th

ติดต่อ **PRU**academy อีเมล: pruacademy@prudential.co.th

PRUDENTIAL 