THE COACH! AGENT

INN WHY MAGAZINE

เปิดเคล็ดลับความสำเร็จ ผู้หญิงเก่ง

TOP SALES อันดับ 1

“โตเกียวมารีนประกันชีวิต”

WWW.INNWHY.COM
FACEBOOK.COM/INNWHY.TV
YOUTUBE.COM/C/INNWHY

LINE@INNWHY.TV

THE COACH! AGENT
INN WHY MAGAZINE

เปิดเคล็ดลับความสำเร็จ ผู้หญิงเก่ง

TOP SALES อันดับ 1

"โตเกียวมารีนประกันชีวิต"

ความมั่งคั่ง ความสำเร็จของตัวแทนประกันชีวิต จะอยู่อย่างยั่งยืน ไม่ใช่เรื่องง่าย และไม่ใช่เรื่องยากเสมอไป หากแต่ต้องมีทั้งความรู้ ประสบการณ์ การฝึกฝน ทักษะ ความอดทน และพัฒนาตัวเองสม่ำเสมอ ให้ก้าวทันกับการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น จึงจะนำมาสู่ความสำเร็จวันข้างหน้าได้

คุณเยาวลักษณ์ ยลโสภณ ผู้จัดการภาคอาวุโส มงกุฎทิพย์ หนึ่งในผู้หญิงเก่งแห่งปี 2562 ผู้ก้าวสู่ TOP SALES อันดับ 1 ของ บมจ.โตเกียวมารีนประกันชีวิต มาหมาดๆ ในฐานะตัวแทนประกันชีวิตรุ่นพี่ ที่ประสบความสำเร็จ ได้แชร์ประสบการณ์ เคล็ดลับและสุดยอดเทคนิคการทำงาน ตั้งแต่เริ่มต้นจากตัวแทนประกันชีวิตธรรมดา กระทั่งก้าวสู่ **TOP SALES อันดับ 1** และอยู่ในธุรกิจประกันชีวิตอย่างมั่นคง และยั่งยืน

คุณเยาวลักษณ์ เล่าว่า **"ธุรกิจนี้มีคำว่า ลองกับไม่ลอง ลอง มีคำว่า ได้ กับ ไม่ได้ แต่ถ้า ไม่ลอง คำเดียวเลย คือ ไม่ได้"** ได้มาจากการเข้าร่วมรับฟังเรื่องเกี่ยวกับธุรกิจประกันชีวิตของบริษัทประกันชีวิตแห่งแรกที่เพื่อนรุ่นพี่ที่ทำงานพิเศษได้ชักชวนให้เข้าไปรู้จักกับธุรกิจนี้ นำมาสู่การเปลี่ยนวิธีคิดในแบบเดิม จากพนักงานประจำองค์การโทรศัพท์แห่งประเทศไทย (TOT) รับเงินเดือนเพียง 2,170 บ. บวกกับทำงานพิเศษ มัคคุเทศก์ รับเบี้ยเลี้ยงออกทริปวันละ150 บ. เธอย้ำว่า การเริ่มเป็นตัวแทนประกันชีวิตธรรมดา ๆ ของเธอนั้น เริ่มจากการไม่มีบ้าน ไม่มีเงิน อาศัยอยู่ในชุมชนแออัด พอเริ่มรู้จักธุรกิจประกันชีวิต ก็เริ่มมีความฝัน อยากได้ อยากมี อยากรวย ช่วงนั้นอายุ 24 ปี ปัจจุบันรวมเวลาอยู่ในเส้นทางตัวแทนประกันชีวิตมา 29 ปี แล้ว

ตอนเริ่มทำงานเป็นตัวแทนประกันชีวิต เธอยังทำงานพร้อมกัน 3 อย่าง ควบคู่เรียนต่อปริญญาตรีด้วย ซึ่งก็มองว่า ทำอะไรหลายอย่างไม่ได้เป็นอุปสรรคของการทำงานเพิ่ม กลับเป็นโอกาสดีให้ได้เริ่มรู้จักวางแผนการทำงาน การเรียนและบริหารจัดการเรื่องเวลา ได้ขวนขวายหาความรู้ ประสบการณ์ และพัฒนาตัวเอง

คุณเยาวลักษณ์ เล่าว่า การขายประกันชีวิตช่วงแรกยากมาก ยากเพราะเป็นตัวแทนใหม่ ขาดประสบการณ์ ขาดทักษะการทำงาน เวลาไปถึงหน้าลูกค้า จ้องแต่จะขายอย่างเดียว โดยที่ยังไม่ได้ทำตามขั้นตอนการขายอย่างดีพอ ยิ่งสมัยนั้นประชาชนยังไม่เข้าใจเรื่องการประกันชีวิตเหมือนยุคนี้ด้วยแล้วยิ่งยากมาก

วิธีแก้ปัญหาก็คือ เธอเกาะติดห้องประชุม เกาะติดหัวหน้า ทำให้มีเพื่อนร่วมงาน อยู่ในบรรยากาศที่เป็นบวก ซึ่งหัวหน้างานได้สอนเธอว่า **งานยาก จ่ายราคาแพง งานง่าย จ่ายราคาถูก** ยิ่งทำให้เธอต้องหมั่นฝึกฝนและมีความอดทนเพราะมีเป้าหมาย อยากมีบ้าน อยากมีรถ อยากหาเงินให้แม่ อยากมีชีวิตที่ดีขึ้น เลยเป็นแรงผลักให้กัดฟันสู้

ก่อนเริ่มต้นขายประกันชีวิต หัวหน้างานแนะนำให้เขียนรายชื่อเพื่อน 20 คน เลือกคนที่เรารักเค้าและเค้ารักเรา ตอนนั้นนึกถึงเพื่อนที่เรียนมาด้วยกัน เพิ่งเริ่มทำงานธนาคารไม่นาน และรู้ว่ากลางปีธนาคารมีจ่ายโบนัสพนักงานก็เริ่มนัดและเข้าไปนำเสนอแบบประกัน ซึ่งหัวหน้างานสอนให้ขายอย่างไร เธอก็ทำแบบนั้นเลย ทำให้สามารถปิดเคสแรกจากเพื่อนได้ 7,800 บาท ใช้เวลาขาย 1 ชม. ได้เงินค่าคอมมิชชั่นมากกว่าเงินเดือนทั้งเดือน

คุณเยาวลักษณ์ เล่าต่อว่าเธอเริ่มรู้สึกว่างานสนุก ท้าทายมาก เป็นงานอิสระ ได้รู้จักผู้คน ได้ฝึกฝนตัวเอง เพราะได้เอาสิ่งดี ๆ ไปบอกไปชวนคนเก็บเงิน ชวนให้ไม่ประมาท และไม่เคยเลือกว่าจะขายประกันรายเล็ก หรือรายใหญ่ ขายได้หมดเพราะมองว่าทุกคนคือ 1 ชีวิต ที่มีความจำเป็นจะต้องมีกรมธรรม์ประกันชีวิต

สำหรับเทคนิคการขาย และนำไปสู่ความสำเร็จในการปิดการขาย มีสิ่งสำคัญสุดคือ ต้องทำการบ้าน ต้องวางแผนก่อนเข้าพบลูกค้า ต้องศึกษาพฤติกรรม ศึกษาความต้องการของลูกค้าอย่ามองที่ตัวเองเป็นหลัก และอย่ารีบที่จะขาย ให้หาข้อมูลให้ครบถ้วนมากที่สุดจากการสัมภาษณ์ เพื่อเปิดใจลูกค้าให้มากเพียงพอ จากนั้นค่อยกลับมาทำการบ้าน แล้วนัดพบลูกค้าใหม่

แนะนำให้ ลองเขียนสคริปต์ฝึกตอบข้อโต้แย้งลูกค้า ถ้าลูกค้ามีข้อโต้แย้งแบบนี้แล้วเราจะตอบว่าอย่างไร ให้ทำซ้ำ ๆ บ่อย ๆ จะช่วยให้เรายิ่งเก่ง พอไปถึงหน้างานเราจะรู้เองด้วยปฏิภาณไหวพริบ ยิ่งเมื่อใดที่ได้เจอคนเยอะมากพอ ได้เอาสิ่งที่ลูกค้าต้องการไปให้เค้าได้ก็จะยิ่งช่วยให้เราปิดการขายได้ง่าย **"ไม่มีอะไรได้มาง่าย ๆ แต่เมื่อเราอยู่แบบ นานพอ อดทนพอ พัฒนามากพอ และทำสิ่งที่จำเป็นต้องทำอย่างถูกต้องและเจอฐานตลาดใหม่ ๆ ก็จะเป็นโอกาสทำให้เราเติบโตอย่างไม่มีขีดจำกัดเรื่องของรายได้ในธุรกิจประกันชีวิต"**

สุดท้ายนี้ ต้องขอบคุณบริษัทที่ออกสินค้าดี ๆ ขอบคุณ **คุณสมโพชน์ เกียรติไกรวัล** ผู้นำที่แข็งแกร่งเป็นขวัญและกำลังใจให้ และฝากถึงตัวแทนรุ่นน้อง ขอให้สนุกกับงานที่ท้าทายแบบนี้ต่อไป ให้อยู่อย่างมีความหวัง มีความฝัน หมั่นฝึกฝนตัวเอง และลงมือทำให้มาก เพราะงานอย่างไรก็มีอุปสรรคอย่าท้อ ก้าวข้ามไปให้ได้ อย่ายอมแพ้.