THE COACH! AGENT
INN WHY MAGAZINE



จากวิกฤต Layoff สู่เป้าหมาย MDRT ในวัย 29!

เปิดสูตรสำเร็จ "อาร์ต-พลพิสิษฐ์"

กับเส้นทาง Advisor มือทอง KTAXA

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

THE COACH! AGENT

จากวิกฤต Layoff สู่เป้าหมาย MDRT ในวัย 29!

เปิดสูตรสำเร็จ "อาร์ต-พลพิสิษฐ์" กับเส้นทาง Advisor มือทอง KTAXA



> "เส้นทางนี้ไม่มีคำว่าทำไม่ได้ มีแค่ให้เราเริ่มต้นและตั้งใจจริง ขอให้เชื่อมั่นในศักยภาพตัวเอง"

จากวันที่โดน Layoff สู่การค้นหาโอกาสใหม่ที่ไม่ยอมแพ้

หลังเรียนจบด้านการตลาด คุณอาร์ต-พลพิสิษฐ์ กุลวัฒน์ เริ่มต้นชีวิตการทำงานเป็นพนักงานเอกชนในสายงานบริการและงานขายเหมือนคนรุ่นใหม่ทั่วไป ทว่าเมื่อเผชิญวิกฤตโควิด-19 เขากลายเป็นหนึ่งในคนที่ถูก Layoff ออกจากงานอย่างไม่ทันตั้งตัว

แต่วิกฤตครั้งนั้นกลับกลายเป็นจุดเปลี่ยนสำคัญที่ทำให้เขาหันมาเปิดร้านอาหารและทำธุรกิจส่งออกเสื้อผ้าร่วมกับเพื่อน

แม้ธุรกิจส่วนตัวจะดำเนินไปได้เรื่อยๆ แต่เมื่อถึงจุดอิ่มตัว เขาเริ่มมองหาโอกาสใหม่ที่สามารถใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์สูงสุด เพิ่มรายได้ และสร้างคุณค่าให้แก่ตนเองได้อย่างเต็มศักยภาพ

จุดเปลี่ยน! โฟกัสธุรกิจที่เน้น "ลงทุนกับศักยภาพตัวเอง" โดยไม่ต้องแตะเงินเก็บ

เมื่อมองหาโอกาสทางธุรกิจภายใต้ภาวะเศรษฐกิจที่ท้าทาย คุณอาร์ต-พลพิสิษฐ์ ตั้งโจทย์ว่าต้องการธุรกิจที่ใช้ทุนของตัวเองให้น้อยที่สุด โดยเน้นการ "ลงทุนกับความรู้และการ พัฒนาศักยภาพของตนเอง" โดยไม่ต้องนำเงินเก็บมาเสี่ยง

ที่สำคัญคือต้องตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์คนรุ่นใหม่ มีอิสระในการจัดสรรเวลา และได้เป็นนายตัวเอง



เขาจึงเริ่มต้นศึกษาข้อมูลบริษัทประกันหลายแห่งด้วยตนเอง

จนกระทั่งตัดสินใจเลือกก้าวเข้ามาร่วมงานกับบริษัท กรุงไทย-แอกซ่า ประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) (KTAXA) เนื่องจากตอบโจทย์ทั้งเรื่องผลตอบแทนและภาพลักษณ์องค์กรยุคใหม่ที่เข้ากับคน Generation เขาได้อย่างลงตัว

ทะยานสู่ "KTAXA Advisor" กล้าที่จะเต็มที่ 1-10 เลือกแล้วต้องไปให้สุด

คุณอาร์ตเริ่มต้นก้าวเข้าสู่อาชีพตัวแทนเมื่ออายุ 28 ปี และตัดสินใจผลักดันตัวเองเข้าสู่โครงการ KTAXA Advisor ทันที เพราะตั้งใจว่าเมื่อเลือกทำแล้วก็อยากไปให้สุด โดยเปรียบเสมือนการทุ่มเททำงานแบบเต็ม 1-10 แทนที่จะทำเพียง 1-5 เหมือนตัวแทนทั่วไป พร้อมเปิดรับการเรียนรู้และพัฒนาตัวเองอย่างจริงจัง

การเป็น KTAXA Advisor ทำให้เขาได้รับระบบซัพพอร์ตที่เข้มข้นจากบริษัท ทั้งหลักสูตรการอบรมเฉพาะที่สอนตั้งแต่การเข้าพบลูกค้า การเปิดใจ ไปจนถึงการแก้ปัญหาขั้นสูง รวมถึงการสนับสนุนภาพลักษณ์เพื่อเพิ่มความน่าเชื่อถือ

และมีแผนงาน 1-2-3-4 ที่ชัดเจน ทำให้ก้าวสู่ความสำเร็จได้ง่ายกว่าการนับหนึ่งใหม่ในธุรกิจส่วนตัวที่มีความเสี่ยงสูงกว่า

สูตรลับความสำเร็จ "ความจริงใจ วินัย และบริการที่ใส่ใจ"

ตลอดระยะเวลา 1 ปี 6 เดือนในอาชีพนี้ คุณอาร์ตยึดเคล็ดลับการทำงานที่เรียบง่ายแต่ทรงพลัง นั่นคือ ความจริงใจและการใส่ใจลูกค้าทุกรายอย่างเท่าเทียม ไม่ว่าจะเป็นเคสเล็กหรือเคสใหญ่

เขาใส่ใจในทุกรายละเอียด ด้วยการที่เขามีของขวัญเล็กๆ น้อยๆ มอบให้ในวันเกิด ติดตามเยี่ยมยามเจ็บป่วย และติดต่อพูดคุยกับลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ

และเขายังมีบริการทบทวนกรมธรรม์ประจำปี (Policy Review) โดยที่เขาได้สร้างมูลค่าเพิ่มด้วยการดูแลทบทวนความคุ้มครองให้ลูกค้าเสมอ เพื่ออัปเดตให้เหมาะสมกับช่วงชีวิตที่เปลี่ยนไป เช่น เมื่อลูกค้าเริ่มวางแผนมีบุตร

ผลที่ตามมาคือการการเติบโตแบบบอกต่อ หลังจากเขาเริ่มสร้างฐานลูกค้าจากคอนเน็กชันทางธุรกิจและคนรู้จัก แล้วดูแลด้วยหัวใจ จนเกิดการแนะนำบอกต่อแบบปากต่อปากอย่างต่อเนื่อง

ที่สำคัญที่สุดคุณอาร์ตย้ำว่า การมีวินัยที่สร้างด้วยตัวเอง ซึ่งเขาได้นำความรู้จากคอร์สอบรมของบริษัทมาวางแผนและกำหนดเป้าหมายการทำงานอย่างมีวินัย เพื่อเปลี่ยนความรู้ให้เกิดผลลัพธ์จริงนั่นเอง





พิชิตเป้าหมาย MDRT ในวัย 29 ปี พร้อมสร้างแรงบันดาลใจปลุกพลังคนรุ่นใหม่

ปัจจุบันในวัย 29 ปี สำหรับปี 2569 นี้ คุณอาร์ตทำผลงานมุ่งสู่การพิชิตเป้าหมาย MDRT (Million Dollar Round Table) ไปแล้วกว่า 80% และตั้งเป้าจะปิดยอดให้สำเร็จในเดือนถัดไปสิ้นปีนี้ พร้อมวางแผนต่อยอดความสำเร็จด้วยการสร้างทีมงาน เพื่อขยายโอกาสและเติบโตในสายอาชีพอย่างยั่งยืน”

สุดท้ายคุณอาร์ตฝากข้อคิดปลุกพลังสำหรับทุกคนที่กำลังค้นหาเส้นทางของตัวเองว่า ทุกคนมีศักยภาพและสามารถประสบความสำเร็จได้เพียงแค่มีวินัยและลงมือทำอย่างจริงจัง อย่าดูถูกตัวเอง พร้อมบอกกล่าวตอนจบด้วยคติประจำใจที่ว่า

> “เส้นทางนี้ไม่มีคำว่าทำไม่ได้ มีแค่ให้เราเริ่มต้นและตั้งใจจริง ขอให้เชื่อมั่นในศักยภาพตัวเอง”