



HEALTHIER, LONGER,
BETTER LIVES

FA Standard Handbook 2023

www.aia.co.th



HEALTHIER, LONGER,
BETTER LIVES

FA Standard Handbook 2023

ที่ปรึกษาด้านการประกันชีวิต และการเงิน



Update MAY 2023

AIA Premier Academy



Contents

3 K A S H

4 FAS Month 1 Day 1

5 FAS Month 1 Day 2

6 FAS Month 1 Day 3

7 FAS Month 1 Day 4

8 FAS Month 1 Day 5

9 FAS Month 1 Day 6

10 FAS Month 1 Day 7

11 FAS Month 1 Day 8

12 FAS Month 1 Day 9

13 FAS Month 1 Day 10

14 FAS Month 1 Day 11

15 FAS Month 2

16 FAS Month 3

17 FAS Month 4 - 6

18 FAS Month 7 - 12

19 FAS / ALFA Activities



Knowledge

- มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์แบบครบวงจร
- เข้าใจเครื่องมือดิจิทัลของบริษัทอย่างชัดเจน และสามารถปฏิบัติได้



Attitude

- เข้าใจทัศนคติด้านประกันชีวิต และมีเป้าหมายการทำงานอย่างก้าวกระโดด
- เริ่มเกิดความคิดในการขายประกันควบการลงทุน



Skills

- ทำกิจกรรม SB 2-3 ครั้ง ใน 1 เดือน
- การทำกิจกรรม Gap Analysis ร่วมกับผู้บริหารเดือนละ 1 ครั้ง
- การทำแบบสอบถาม Financial Health Check อย่างน้อยกับผู้มุ่งหวัง 7 คน



Habits

- เกิดทักษะการขายในยุคดิจิทัลอย่างมืออาชีพ
- มีทักษะการขายเป็นที่ปรึกษาการประกันชีวิต (FHC)
- มีพื้นฐานการขายประกันชีวิตให้กับองค์กรได้

มาตรฐานการทำงาน	รับนัด	เข้าพบ	นำเสนอ	ปิดการขาย	ต่อรายชื่อ
ต่อสัปดาห์	10	5	3	1	10
ต่อเดือน	40	20	12	4	40
ขายให้ได้ ขายให้เป็น ขายให้ต่อเนื่อง Road to MDRT					

FA STANDARD **Month 1 Day 1** รหัสหลักสูตร : 1J1



วัตถุประสงค์

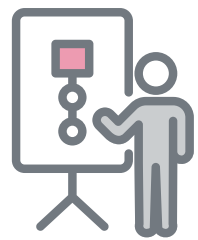
- เตรียมความพร้อมในการเป็นตัวแทนประกันชีวิตและที่ปรึกษาทางการเงินเต็มเวลาในรูปแบบ FAS
- สามารถมีเป้าหมายในการทำงาน 1 ปี และลงมือทำกิจกรรมเพื่อบรรลุเป้าหมาย
- เข้าใจเรื่องผลประโยชน์ของการเป็นตัวแทนประกันชีวิตและที่ปรึกษาทางการเงิน
- รู้จักวิธีการทำงานในรูปแบบตัวแทนมืออาชีพครบวงจร

รูปแบบและระยะเวลาอบรม

- อบรมแบบห้องเรียน
- MS Teams
- ระยะเวลา 1 วัน / Credit : 0 CPD



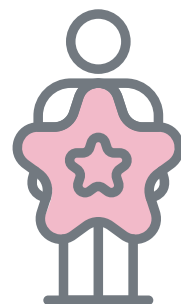
หัวข้อการเรียนรู้



- ปฐมนิเทศ
- iActivity (Goal Setting / PASR / Success Book / Sales Builder)
- Agent's Benefits + FAS Financing Scheme + Career Benefit + CAB
- Why Insurance + L.I.F.E Game Ep.1 + Mindset LIMRA
- Sales Cycle (iSay การแนะนำตัว, การทบทวน, การขาย)

ผลที่ได้จากการอบรม

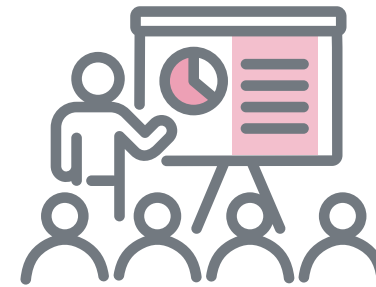
- เข้าถึงระบบ iActivity ได้ (ตั้งเป้าหมาย)
- สามารถใช้ Microsite ในระบบ iSay ได้
- เรียนรู้ Product Knowledge + Riders ผ่านระบบ e-Learning
- แบบสำรวจความต้องการประกันชีวิต



FA STANDARD **Month 1 Day 2** รหัสหลักสูตร : 1J2

วัตถุประสงค์

- เพื่อสามารถทำงานได้อย่างเป็นมาตรฐานและมีอาชีพ
- เข้าใจผลิตภัณฑ์ความคุ้มครองชีวิต และโรคร้ายแรง
- เข้าใจเครื่องมือการขายในระบบดิจิทัล

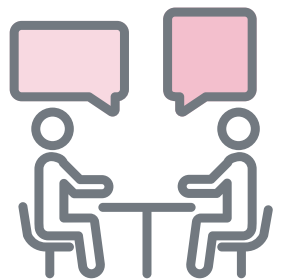


รูปแบบและระยะเวลาอบรม

- อบรมแบบห้องเรียน
- MS Teams
- ระยะเวลา 1 วัน / Credit : 0 CPD

หัวข้อการเรียนรู้

- Morning Meeting (iActivity : Sales Builder, PASR, Success Book)
- Basic Product Protection (UnneedLife+ iPOS+ CRP+ FHC)
- Basic Riders & CI
- Sales Cycle (การแนะนำตัว , การทบทวน)
- Sales Idea Protection (บทSEE + Role Play)



ผลที่ได้จากการอบรม

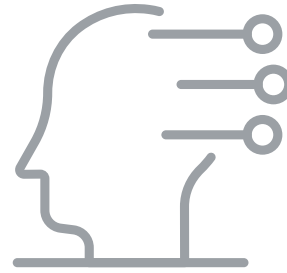


- เข้าถึงระบบ iActivity ได้ (Sales Builder)
- สามารถแชร์ Content ในระบบ iSay ได้
- เรียนรู้ Product Knowledge + Riders ผ่านระบบ e-Learning
- แบบสำรวจความต้องการประกันชีวิต

FA STANDARD
Month 1 Day 3 รหัสหลักสูตร : 1J3

วัตถุประสงค์

- เพื่อทบทวนการทำงานที่ผ่านมาตามมาตรฐานอย่างมืออาชีพ
- เข้าใจผลิตภัณฑ์และโอเดียการขายประกันความคุ้มครองชีวิต และประกันสุขภาพ
- เข้าใจเครื่องมือการขายในระบบดิจิทัล



រូបបែបនិងរចនាសម្ព័ន្ធ

- อบรมแบบห้องเรียน
- MS Teams
- ระยะเวลา 1 วัน / Credit : 0 CPD

หัวข้อการเรียนรู้

- Morning Meeting (iActivity : Sales Builder, PASR, Success Book)
- Basic Product Protection (U need Life +iPOS+ CRP+ FHC)
- Basic Riders (Health Standard)
- Sales Cycle (การขาย, การปิดการขาย iSign)
- Sales Idea Protection (บทSEE + Role Play)



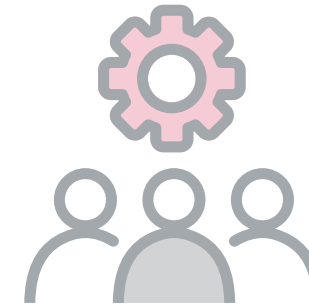
พลที่ได้จากการอบรม

- เข้าถึงระบบ iActivity ได้ (Sales Builder)
- สามารถแชร์ Content ในระบบ iSay ได้
- เรียนรู้และผ่านการอบรม e-Learning NON-MED
- แบบสอบถามโรคภัยแรง

FA STANDARD
Month 1 Day 4 รหัสหลักสูตร : 1J4

วัตถุประสงค์

- เพื่อทบทวนการทำงานที่ผ่านมาตามมาตรฐานอย่างมืออาชีพ
- ทบทวนความเข้าใจเรื่องหลักการพิจารณาประกันเทคนิคการปิดการขาย และขยายตลาด
- เข้าใจผลิตภัณฑ์และโอเดียการขาย ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์ + บำนาญ
- สัญญาเพิ่มอุบัติเหตุ + ยกเว้นเบี้ยประกันชีวิต



រូបបែបនៃតម្លៃពេលវេលា

- อบรมแบบห้องเรียน
- MS Teams
- ระยะเวลา 1 วัน / Credit : 0 CPD

หัวข้อการเรียนรู้

- Morning Meeting (iActivity : Sales Builder, PASR, Success Book)
- ทบทวน NON-MED
- Basic Product Endowment + Retirement (UnneedLife+ POS+ CRP+ FHC)
- Basic Riders (Accident Riders + Waiver of Premium)
- Closing & Referrals + Sales Cycle (การขยายตลาด)



พลที่ได้จากการอบรม

- เข้าถึงระบบ iActivity ได้ (Sales Builder)
- สามารถแชร์ Content ในระบบ iSay ได้
- เรียนรู้ Product Knowledge + Riders ผ่านระบบ e-Learning

FA STANDARD

Month 1 Day 5

รหัสหลักสูตร : 1J5



วัตถุประสงค์

- เพื่อทบทวนการทำงานที่ผ่านมาตามมาตรฐานอย่างมืออาชีพ
- สอนวิธีการทำงานแบบมืออาชีพโดยใช้อุปกรณ์ SB (กิจกรรมการขาย)
- ฝึกปฏิบัติการตรวจสอบสุขภาพทางการเงินด้านความคุ้มครองและสุขภาพ
- ฝึกออกภาคสนาม

รูปแบบและระยะเวลาอบรม

- อบรมแบบห้องเรียน
- MS Teams
- ระยะเวลา 1 วัน / Credit : 0 CPD



หัวข้อการเรียนรู้

- Morning Meeting (iActivity : Sales Builder, PASR, Success Book)
- Sales Builder (SB)
- Workshop Role Play Financial Health Check (Protection + Health) iPlan
- Rally ออกภาคสนาม
- สรุปผล Rally (MS Teams)



ผลที่ได้จากการอบรม

- เข้าถึงระบบ iActivity ได้ (Sales Builder)
- สามารถแชร์ Content ในระบบ iSay ได้
- เรียนรู้ Products Knowledge + Riders ผ่านระบบ e-Learning
- ออกภาคสนามใช้ iPlan + FHC (Protection + Health)
- สามารถสร้างผลผลิตตามเป้าหมายแผนการเงิน



FA STANDARD

Month 1 Day 6

รหัสหลักสูตร : 1J6

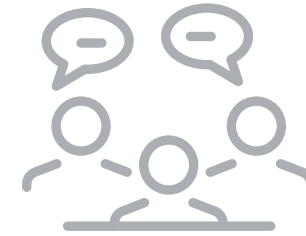
วัตถุประสงค์

- เพื่อทบทวนการทำงานที่ผ่านมาตามมาตรฐานอย่างมืออาชีพ
- ฝึกปฏิบัติการตรวจสอบสุขภาพทางการเงินด้านการวางแผนเกษียณและสุขภาพ
- ฝึกออกภาคสนาม



รูปแบบและระยะเวลาอบรม

- อบรมแบบห้องเรียน
- MS Teams
- ระยะเวลา 1 วัน / Credit : 0 CPD



หัวข้อการเรียนรู้

- Morning Meeting (iActivity : Sales Builder, PASR, Success Book)
- Workshop Role Play Financial Health Check (Retirement + Health) iPlan
- Rally ออกภาคสนาม
- สรุปผล Rally (MS Teams)



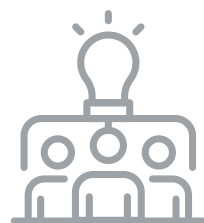
ผลที่ได้จากการอบรม

- เข้าถึงระบบ iActivity ได้ (Sales Builder)
- สามารถแชร์ Content ในระบบ iSay ได้
- ออกภาคสนามใช้ iPlan + FHC (Retirement + Health) อย่างน้อย 1 ราย
- สามารถสร้างผลผลิตตามเป้าหมายแผนการเงิน



FA STANDARD
Month 1 Day 7 รหัสหลักสูตร : 1J7**วัตถุประสงค์**

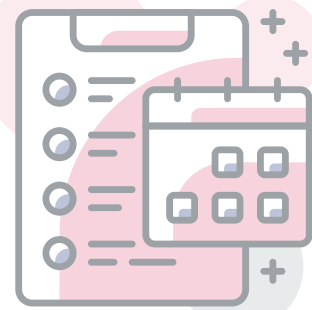
- เพื่อทบทวนการทำงานที่ผ่านมาตามมาตรฐานอย่างมืออาชีพ
- ฝึกปฏิบัติการตรวจสอบสุขภาพทางการเงินด้านการวางแผนการศึกษาบุตรและสุขภาพ
- ฝึกออกภาคสนาม

**รูปแบบและระยะเวลาอบรม**

- อบรมแบบห้องเรียน
- MS Teams
- ระยะเวลา 1 วัน / Credit : 0 CPD

หัวข้อการเรียนรู้

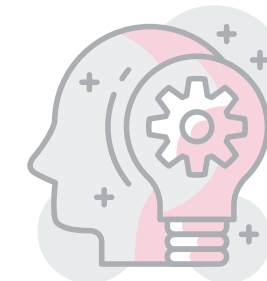
- Morning Meeting
iActivity : Sales Builder, PASR, Success Book)
- Workshop Role Play - Financial Health Check
(Education + Health) ผ่านiPlan
- Rally ออกภาคสนาม
- สรุปผล Rally (MS Teams)

**ผลที่ได้จากการอบรม**

- เข้าถึงระบบ iActivity ได้ (Sales Builder)
- สามารถแชร์ Content ในระบบ iSay ได้
- ออกภาคสนามใช้ iPlan + FHC
(Education + Health) อย่างน้อย 1 ราย
- สามารถสร้างผลผลิตตามเป้าหมายแผนการเงิน

FA STANDARD
Month 1 Day 8 รหัสหลักสูตร : 1J8**วัตถุประสงค์**

- เพื่อทบทวนการทำงานที่ผ่านมาตามมาตรฐานอย่างมืออาชีพ
- เพื่อทบทวนและฝึกปฏิบัติการกระบวนการขายแบบครบวงจร

**รูปแบบและระยะเวลาอบรม**

- อบรมแบบห้องเรียน
- MS Teams
- ระยะเวลา 1 วัน / Credit : 0 CPD

หัวข้อการเรียนรู้

- Morning Meeting (iActivity : Sales Builder, PASR, Success Book)
- Professional Sales Skills (ทบทวน+เข้าพบเสนอขาย+ปิดการขาย ระบบ iSign + ต่อยกซื้อ)

ผลที่ได้จากการอบรม

- เข้าถึงระบบ iActivity ได้ (Sales Builder)
- สามารถแชร์ Content ในระบบ iSay ได้
- จัด VDO Professional Sales Skills
(ทบทวน+เข้าพบเสนอขาย+ ปิดการขาย ระบบ iSign+ ต่อยกซื้อ)
- ออกภาคสนามใช้ iPlan + FHC อย่างน้อย 1 ราย
- สามารถสร้างผลผลิตตามเป้าหมายแผนการเงิน



FA STANDARD

Month 1 Day 9

รหัสหลักสูตร : 1J9



วัตถุประสงค์

- เพื่อทบทวนการทำงานที่ผ่านมาตามมาตรฐานอย่างมืออาชีพ
- เข้าใจเทคนิคการนำเสนอ สำหรับกลุ่มคนรักสุขภาพ

รูปแบบและระยะเวลาอบรม

- อบรมแบบห้องเรียน
- MS Teams
- ระยะเวลา 1 วัน / Credit : 0 CPD



หัวข้อการเรียนรู้

- Morning Meeting (iActivity : Sales Builder, PASR, Success Book)
- Vitality Product / Alive / Medix / AIA+
- Rally ออกภาคสนาม

ผลที่ได้จากการอบรม

- เข้าถึงระบบ iActivity ได้ (Sales Builder)
- สามารถแชร์ Content ในระบบ iSay ได้
- แบบสอบถาม Vitality
- ออกภาคสนามใช้ iPlan + FHC อย่างน้อย 1 ราย
- สามารถสร้างผลผลิตตามเป้าหมายแผนการเงิน



FA STANDARD

Month 1 Day 10

รหัสหลักสูตร : 1J0

วัตถุประสงค์

- เพื่อทบทวนการทำงานที่ผ่านมาตามมาตรฐานอย่างมืออาชีพ
- เข้าใจผลิตภัณฑ์และนำเสนอเกี่ยวกับประกันกลุ่ม



รูปแบบและระยะเวลาอบรม

- อบรมแบบห้องเรียน
- MS Teams
- ระยะเวลา 1 วัน / Credit : 0 CPD



หัวข้อการเรียนรู้

- Morning Meeting (iActivity : Sales Builder, PASR, Success Book)
- Corporate Solution (Module 1-4)

ผลที่ได้จากการอบรม

- เข้าถึงระบบ iActivity ได้ (Sales Builder)
- สามารถแชร์ Content ในระบบ iSay ได้
- ออกภาคสนามใช้ iPlan + FHC อย่างน้อย 1 ราย
- สามารถสร้างผลผลิตตามเป้าหมายแผนการเงิน



FA STANDARD

Month 1 Day 11 รหัสหลักสูตร : 1A1



วัตถุประสงค์

- เพื่อทบทวนการทำงานที่ผ่านมาตามมาตรฐานอย่างมืออาชีพ
- เข้าใจผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตควบการลงทุน
- ตัวแทนมีความต้องการในการไปสอบ IC License

រូបបែបនៃតំបន់ពេលវេលា

- อบรมแบบห้องเรียน
- MS Teams
- ระยะเวลา 1 วัน / Credit : 0 CPD



หัวข้อการเรียนรู้

- Morning Meeting (iActivity : Sales Builder, PASR, Success Book)
- SB & GAP Analysis
- Why Linked

ผลที่ได้จากการอบรม

- เข้าถึงระบบ iActivity ได้ (Sales Builder)
- สามารถแชร์ Content ในระบบ iSay ได้
- ออกภาคสนามใช้ iPlan + FHC อย่างน้อย 1 ราย
- สามารถสร้างผลผลิตตามเป้าหมายแผนการเงิน

FA STANDARD

Month 2

วัตถุประสงค์

- เพื่อทบทวนการทำงานที่ผ่านมาตามมาตรฐาน
อย่างมืออาชีพ
- ทบทวนเป้าหมายในการทำงาน 1 ปี และ
สิ่งต้องทำกิจกรรมอะไรบ้างเพื่อบรรลุเป้าหมาย
- เพิ่มทักษะในการขายของตัวเองอย่างต่อเนื่อง
จากนักขายมืออาชีพ

หัวข้อการเรียนรู้

รหัสหลักสูตร : เข้า 1K1 / บ่าย 1K2

- Morning Meeting
- ทบทวน Goal & Plan
- SIM 2.0 Ep.1
- How to Series 1 (การแสวงหาผู้มุ่งหวัง)

รหัสหลักสูตร : เข้า 1K3 / บ่าย 1K4

- Morning Meeting
- SB
- HNW Products
- Advanced Health Products

รหัสหลักสูตร : เข้า 1K3 / บ่าย 1K4

- Morning Meeting
- SB
- HNW Products
- Advanced Health Products

รหัสหลักสูตร : เข้า 1K7 / บ่าย 1K8

- Morning Meeting / SB
- Annuity Products
- Retirement Workshop

រូបແບບແລະរະຍະវេລាទូទៅ

- อบรมแบบห้องเรียน
- MS Teams
- อบรม 12 ครั้ง ต่อเดือน (หรือ 6 วัน)
- Credit : 0 CPD

รหัสหลักสูตร : เข้า 1K9 / บ่าย 1K0

- Morning Meeting
- How to Series 3
(การนำเสนอและไต่ถามการขยาย)
- How to Series 4
(การรับมือกับข้อโต้แย้ง)

รหัสหลักสูตร : เข้า 1A1 / บ่าย 1KA

- Morning Meeting
SB & GAP

ผลที่ได้จากการอบรม

- สามารถใช้ iActivity ได้ (Sales Builder)
สามารถแชร์ Content ในระบบ iSay ได้
ออกภาคสนามใช้ iPlan + FHC
สร้างผลผลิตตามเป้าหมายแผนการเงิน

FA STANDARD Month 3

วัตถุประสงค์

- เพื่อทบทวนการทำงานที่ผ่านมาตามมาตรฐานอย่างมืออาชีพ
- ทบทวนเป้าหมายในการทำงาน 1 ปี และสิ่งต้องทำกิจกรรมอะไรบ้างเพื่อบรรลุเป้าหมาย

รูปแบบและระยะเวลาอบรม

- อบรมแบบห้องเรียน
- MS Teams
- อบรม 12 ครั้ง ต่อเดือน (หรือ 6 วัน)
- Credit : 0 CPD



หัวข้อการเรียนรู้

รหัสหลักสูตร : เข้า 1L1 / บ่าย 1L2

- Morning Meeting
- ทบทวน Goal & Plan
- ทบทวน Products

รหัสหลักสูตร : เข้า 1L3 / บ่าย 1L4

- Morning Meeting
- SB
- ULP Products
- UNeedLinked

รหัสหลักสูตร : เข้า 1L5 / บ่าย 1L6

- Morning Meeting
- Life Planner

รหัสหลักสูตร : เข้า 1L7 / บ่าย 1L8

- Morning Meeting / SB
- Tax and Retirement Planning
- Closing

รหัสหลักสูตร : เข้า 1L9 / บ่าย 1L0

- Morning Meeting
- SIM 2.0 Ep.2

รหัสหลักสูตร : เข้า 1A1 / บ่าย 1LA

- Morning Meeting
- SB & GAP

พลที่ได้จากการอบรม

- สามารถใช้ iActivity ได้ (Sales Builder)
- สามารถแชร์ Content ในระบบ iSay ได้
- ออกภาคสนามใช้ iPlan + FHC
- สร้างผลผลิตตามเป้าหมายแผนการเงิน

FA STANDARD Month 4 - 6

วัตถุประสงค์

- เพื่อทบทวนการทำงานที่ผ่านมาตามมาตรฐานอย่างมืออาชีพ
- ทบทวนเป้าหมายในการทำงาน 1 ปี และสิ่งต้องทำกิจกรรมอะไรบ้างเพื่อบรรลุเป้าหมาย
- สามารถขยายตลาดและเพิ่มรายชื่อผู้มุ่งหวัง
- เรียนรู้เรื่องการวางแผนการเงินได้มากยิ่งขึ้น

รูปแบบและระยะเวลาอบรม

- อบรมแบบห้องเรียน
- MS Teams
- อบรม 6 ครั้ง ต่อเดือน (หรือ 3 วัน)
- Credit : 0 CPD

หัวข้อการเรียนรู้

Month 4

รหัสหลักสูตร:

เข้า 1A2 / บ่าย 1A3

- Morning Meeting
- ทบทวน Goal & Plan / SB
- How Big is Your Fish Pond.
- SIM 2.0 Ep.3

รหัสหลักสูตร:

เข้า / บ่าย 1i3

- Morning Meeting
- Financial Planner

รหัสหลักสูตร:

เข้า 1A1 / บ่าย 1A6

- Morning Meeting
- SB & GAP
- Sharing Sales Experience by Top Agent

Month 5

รหัสหลักสูตร:

เข้า 1A2 / บ่าย 1A3

- Morning Meeting / SB
- ทบทวน Goal & Plan
- Sales Process
- How to get Referrals

รหัสหลักสูตร:

เข้า / บ่าย 1A6

- Morning Meeting
- L.I.F.E Game Ep.2

รหัสหลักสูตร:

เข้า / บ่าย 1A1

- Morning Meeting
- SB & GAP
- Sales Idea sharing by AL

Month 6

รหัสหลักสูตร:

เข้า / บ่าย 1A2

- Morning Meeting
- ทบทวน Goal & Plan
- Product Refresher

รหัสหลักสูตร:

เข้า / บ่าย 1A3

- Morning Meeting / SB
- Sharing Motivation
- FA get FA

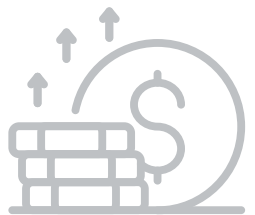
รหัสหลักสูตร:

เข้า 1A1 / บ่าย 1A6

- Morning Meeting
- SB & GAP
- ECM

พลที่ได้จากการอบรม

- สามารถใช้ iActivity ได้ (Sales Builder)
- สามารถแชร์ Content ในระบบ iSay ได้
- ออกภาคสนามใช้ iPlan + FHC
- สร้างผลผลิตตามเป้าหมายแผนการเงิน



FA STANDARD Month 7 - 12

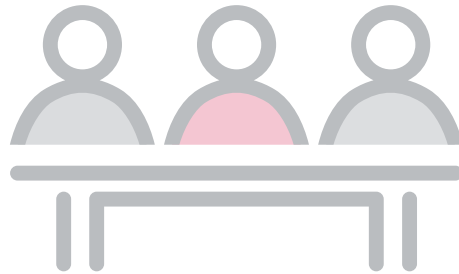


วัตถุประสงค์

- เพื่อทบทวนการทำงานที่ผ่านมาตามมาตรฐานอย่างมืออาชีพ
- ทบทวนเป้าหมายในการทำงาน 1 ปี และสิ่งต้องทำกิจกรรมอะไรบ้างเพื่อบรรลุเป้าหมาย

รูปแบบและระยะเวลาอบรม

- อบรมแบบห้องเรียน
- MS Teams
- อบรม 1 ครั้ง ต่อเดือน (หรือ 0.5 วัน) / Credit : 0 CPD



หัวข้อการเรียนรู้

- Sharing Sales Experience by Top Agent
- L.I.F.E Game Ep.3
- SB + GAP Analysis

ผลที่ได้จากการอบรม

- สามารถใช้ iActivity ได้ (Sales Builder)
- สามารถแชร์ Content ในระบบ iSay ได้
- ออกภาคสนามใช้ iPlan + FHC
- สร้างผลผลิตตามเป้าหมายแผนการเงิน



FA STANDARD FAS / ALFA Activities

รวมพลคน FA

Best Performance

FA Graduation

สำหรับ
ตัวแทน
FA STANDARD

สำหรับ
ตัวแทนผู้บริหาร
หน่วย ALFA

ALFA CLUB

- Ep.0 : Performance Coaching
- Ep.1 : Professional Image & Performance Coaching (Practitioner Tools)
- Ep.2 : 4 Dilemma , 4 Style / Team Navigating