

รายการหลักสูตร บริษัท ไทรมาส์ที่ 3 ประจำปี 2568

แผนฝึกอบรมหลักสูตรบริษัทประจำเดือน กรกฎาคม 2568

จันทร์	อังคาร	พุธ	พฤหัสบดี	ศุกร์	เสาร์	อาทิตย์
	1	2	3	4	5	6
		OFA H เอกสิทธิ์ OL	EH OFA H	ST อด	EH OA OL	
7	8	9	10	11	12	13
S-App OL FA1 H ULLP OL	BPK อด UL1 OL	BPK อด IC PLAIN H FA2 H UL3 OL	IC PLAIN H	IC PLAIN H	IC PLAIN H	IC PLAIN H
14	15	16	17	18	19	20
UL4 OL	FA3 H UL2 OL		EH BPK อด	BPK อด	BPK OL	BPK OL
21	22	23	24	25	26	27
CI OL FA4 H	BSS ท PA OL FA4 H	BSS ท LBD ท	LBD ท		BPK wa	BPK wa
28	29	30	31			
			EH			



ตารางอบรมอาจมีการเปลี่ยนแปลง โปรดติดตามตารางอบรมและวิธีการรับสมัครอีกครั้ง จากประชาสัมพันธ์การรับสมัคร

หมายเหตุ : E = อบรมสอบ , BPK = อบรมความรู้สินค้าเบื้องต้น Basic Product Knowledge , SP = กระบวนการขายสินค้าประจำวัน Selling Process ,BSS = อบรมทักษะการขายเบื้องต้น Basic Selling Skills, PD = อบรมพัฒนาบุคลิกภาพและการพูด, LBD = อบรมระบบงานตัวแทน Learning By Doing, IUL = ความรู้สินค้ายูนิคัลลิงค์ Introduction Unit Link Product , OA = โปรแกรมตัวแทนใหม่ ORIENTATION FOR NEW AGENT, ST = อบรมเครื่องมืออิเล็กทรอนิกส์สำหรับตัวแทน Smart Tools, Tax - Tax Planning with Insurance : การวางแผนภาษีด้วยสินค้าประกัน,DSS=ทักษะการขายแบบ Digital Selling Skills , OL=ออนไลน์, H=สำนักงานใหญ่, อด=เอกมัย, ขบ=ชลบุรี, นว=นครสวรรค์, ขม=เชียงใหม่, ขร=เชียงราย, พล=พิษณุโลก, พจ=พิจิตร, ขก=ชัยภูมิ, นม=นครราชสีมา, อด=อุดรธานี, ขก=ขอนแก่น, ลย=เลย, อด=อุดรธานี, นล=หนองบัวลำภู, ภก=ภูเก็ต, หน=หนองคาย, รน=ระนอง,จบ=จันทบุรี,นส=น่าน, นค=หนองคาย , กพ=กำแพงเพชร ,ขค = เชียงคำ

UL1 = ความรู้เบื้องต้นและการเรียนรู้สินค้า Unit-Linked , UL2 = การลงทุนและกองทุนภายใต้ Unit-Linked , UL3 = กระบวนการขายและเครื่องมือการขาย, UL4 = แนวทางการวางแผนการขายด้วย Unit-Linked สนุก=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, FA5: Retirement Planning = แผนเกษียณ UCR = อบรมเตรียมผู้จัดการ, T : Training = การฝึกอบรมตัวแทน, R : Recruiting = การแสวงหาและคัดเลือกตัวแทน, S : Supervision = การดูแลช่วยเหลือการทำงานของตัวแทน, P : Planing = การวางแผนทีมงาน, RTMS = กระบวนการสร้างทีมสู่ความสำเร็จ

แผนฝึกอบรมหลักสูตรบริษัทประจำเดือน สิงหาคม 2568

จันทร์	อังคาร	พุธ	พฤหัสบดี	ศุกร์	เสาร์	อาทิตย์
				1	2	3
					EH OA OL	
4	5	6	7	8	9	10
S-App OL OFA H ULLP OL	BSS อด OFA H	BPK ทน BSS อด	EH BPK ทน UL1 OL	Health OL FA1 H UL3 OL	BSS ชค	BSS ชค
11	12	13	14	15	16	17
		BSS wa FA2 H	BSS wa/ทน	BSS ทน FA3 H	EH BPK OL	SP ua BPK OL
18	19	20	21	22	23	24
FA5 H UL2 OL	DSS H PAR OL FA5 H UL4 OL	DSS H ST ชม IC PLAIN H	EH IC PLAIN H	IC PLAIN H	E ทน IC PLAIN H	IC PLAIN H
25	26	27	28	29	30	31
	NM OL		EH		EH	

 ตารางอบรมอาจมีการเปลี่ยนแปลง โปรดติดตามตารางอบรมและวิธีการรับสมัครอีกครั้ง จากประชาสัมพันธ์การรับสมัคร

หมายเหตุ : E = อบรมสอบ , BPK = อบรมความรู้สินค้าเบื้องต้น Basic Product Knowledge , SP = กระบวนการขายสินค้าประจำชีวิต Selling Process ,BSS = อบรมทักษะการขายเบื้องต้น Basic Selling Skills, PD = อบรมพัฒนาผลิตภัณฑ์และการพูด, LBD = อบรมระบบงานตัวแทน Learning By Doing, IUL = ความรู้สินค้ายูนิคัลลิงค์ Introduction Unit Link Product , OA = โปรแกรมเปิดตัวแทนใหม่ ORIENTATION FOR NEW AGENT, ST = อบรมเครื่องมืออิเล็กทรอนิกส์สำหรับตัวแทน Smart Tools, Tax - Tax Planning with Insurance : การวางแผนภาษีด้วยสินค้าประกัน,DSS=ทักษะการขายแบบ Digital Selling Skills , OL=ออนไลน์, H=สำนักงานใหญ่, อด=เอกมัย, ชม=ชลบุรี, นว=นครสวรรค์, ชม=เชียงใหม่, ขร=เชียงราย, พล=พิษณุโลก, พจ=พิจิตร, ชก=ชัยภูมิ, นม=นครราชสีมา, อด=อุดรธานี,ชก=ขอนแก่น, ลย=เลย, อด=อุดรธานี, นล=หนองบัวลำภู, ภก=ภูเก็, หนย=หาดใหญ่, รน=ระนอง,จบ=จันทบุรี,นส=น่านาโสม ,นค=หนองคาย , กพ=กำแพงเพชร ,ชค = เชียงคำ

UL1 = ความรู้เบื้องต้นและการเรียนรู้สินค้า Unit-Linked , UL2 = การลงทุนและกองทุนภายใต้ Unit-Linked , UL3 = กระบวนการขายและเครื่องมือการขาย, UL4 = แนวทางการวางแผนการขายด้วย Unit-Linked สนญ=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, FA5: Retirement Planning = แผนเกษียณ UCR = อบรมเตรียมผู้จัดการ, T : Training = การฝึกอบรมตัวแทน, R : Recruiting = การแสวงหาและคัดเลือกตัวแทน, S : Supervision = การดูแลช่วยเหลือการทำงานของตัวแทน, P : Planing = การวางแผนทีมงาน, RTMS = กระบวนการสร้างทีมสู่ความสำเร็จ



แผนฝึกอบรมหลักสูตรบริษัทประจำเดือน กันยายน 2568

จันทร์	อังคาร	พุธ	พฤหัสบดี	ศุกร์	เสาร์	อาทิตย์
1 UL1 OL	2 UL3 OL	3	4 EH S-App OL OFA OL	5 ST อด OFA OL	6 EH BPK พจ OA OL	7 BPK พจ
8 FA1 OL ULLP OL	9 BSS H	10 BPK อด BSS H/ท IC PLAIN H	11 EH BPK อด BSS ท/อ LBD ชร IC PLAIN H FA2 OL	12 BSS ออ LBD ชร IC PLAIN H	13 E ท IC PLAIN H	14 IC PLAIN H
15	16 PA OL FA3 OL UL4 OL	17 PD ท/พ UL2 OL	18 PD ท/พ เอกสิทธิ์ OL EH	19	20 BPK OL	21 BPK OL
22 CI OL FA4 H	23 FA4 H	24	25 PD ุา	26 PD ุา	27 EH	28
28	29	30				



ตารางอบรมอาจมีการเปลี่ยนแปลง โปรดติดตามตารางอบรมและวิธีการรับสมัครอีกครั้ง จากประชาสัมพันธ์การรับสมัคร

หมายเหตุ :

E = อบรมสอน , BPK = อบรมความรู้สินค้าเบื้องต้น Basic Product Knowledge , SP = กระบวนการขายสินค้าประจำชีวิต Selling Process ,BSS = อบรมทักษะการขายเบื้องต้น Basic Selling Skills, PD = อบรมพัฒนาบุคลากรและการพูด, LBD = อบรมระบบงานตัวแทน Learning By Doing, IUL = ความรู้สินค้ายูนิคัลลิงค์ Introduction Unit Link Product , OA = โปรแกรมตัวแทนใหม่ ORIENTATION FOR NEW AGENT, ST = อบรมเครื่องมืออิเล็กทรอนิกส์สำหรับตัวแทน Smart Tools, Tax - Tax Planning with Insurance : การวางแผนภาษีด้วยสินค้าประกัน,DSS=ทักษะการขายแบบ Digital Selling Skills , OL=ออนไลน์, H=สำนักงานใหญ่, อด=เอกมัย, ชบ=ชลบุรี, นว=นครสวรรค์, ชม=เชียงใหม่, ชร=เชียงราย, พล=พิษณุโลก, พจ=พิจิตร, ชก=ชัยภูมิ, นม=นครราชสีมา, อม=อุบลราชธานี,ชก=ขอนแก่น, ลย=เลย, อด=อุดรธานี, นล=หนองบัวลำภู, ภก=ภูเก็, หนย=หาดใหญ่, รน=ระนอง,จบ=จันทบุรี,นส=น้ำโสม ,นค=หนองคาย , กพ=กำแพงเพชร ,ชด = เชียงคำ
UL1 = ความรู้เบื้องต้นและการเรียนรู้สินค้า Unit-Linked , UL2 = การลงทุนและกองทุนภายใต้ Unit-Linked , UL3 = กระบวนการขายและเครื่องมือการขาย, UL4 = แนวทางการวางแผนการขายด้วย Unit-Linked สนญ=สำนักงานใหญ่, IC = อบรมสอน ,FA Tools = เครื่องมือเพื่อFA , OFA: Orientation FA = โปรแกรมเพื่อFA , FA1: FA Fundamental = วางแผนการเงิน พื้นฐาน, FA2: Investment Planning = แผนการลงทุน, FA3: Insurance Planning = แผนประกันชีวิต, FA4: Tax Planning = แผนภาษี, FA5: Retirement Planning = แผนเกษียณ UCR = อบรมเตรียมผู้จัดการ, T : Training = การฝึกอบรมตัวแทน, R : Recruiting = การแสวงหาและคัดเลือกตัวแทน, S : Supervision = การดูแลช่วยเหลือการทำงานของตัวแทน, P : Planing = การวางแผนทีมงาน, RTMS = กระบวนการสร้างทีมสู่ความสำเร็จ



ประกันชีวิต
BANGKOK LIFE