รายการหลักสูตร บริษัท
ไตรมาสที่ 1 ประจำปี 2568

แผนฝึกอบรมหลักสูตรบริษัทประจำเดือน มกราคม 2568

จันทร์	อังคาร	พุธ	พฤหัสบดี	ศุกร์	เสาร์	อาทิตย์
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13 OFA OL	14 OFA OL	15 FA1 H UL1 OL	16 EH FA2 H UL3 OL	17	18 BPK OL/wa	19 BPK OL/wa
20 BPK อด S-App OL FA3 OL ULLP OL	21 BPK อด UL2 OL	22 BPK ชม S-app อด UL4 OL	23 BPK ชม FA4 H	24 E OL TAX OL FA4 H	25 BPK อบ	26 BPK อบ
27	28	29	30 EH	31		

⚠ ตารางอบรมอาจมีการเปลี่ยนแปลง โปรดติดตามตารางอบรมและวิธีการรับสมัครอีกครั้ง จากประชาสัมพันธ์การรับสมัคร

หมายเหตุ : E = อบรมสอบ , BPK = อบรมความรู้สินค้าเบื้องต้น Basic Product Knowledge , SP = กระบวนการขายสินค้าประกันชีวิต Selling Process ,BSS = อบรมทักษะการขายเบื้องต้น Basic Selling Skills, PD = อบรมพัฒนาบุคลิกภาพและการพูด, LBD = อบรมระบบงานตัวแทน Learning By Doing, IUL = ความรู้สินค้ายูนิตลิงค์ Introduction Unit Link Product , OA = ปฐมนิเทศตัวแทนใหม่ ORIENTATION FOR NEW AGENT, ST = อบรมเครื่องมืออิเล็กทรอนิกส์สำหรับตัวแทน Smart Tools, Tax - Tax Planning with Insurance : การวางแผนภาษีด้วยสินค้าประกัน,DSS=ทักษะการขายแบบ Digital Selling Skills , OL=ออนไลน์, H=สำนักงานใหญ่, อม=เอกมัย, ชบ=ชลบุรี, นว=นครสวรรค์, ชม=เชียงใหม่, ชร=เชียงราย, พล=พิษณุโลก, พจ=พิจิตร, ชภ=ชัยภูมิ, นม=นครราชสีมา, อบ=อุบลราชธานี,ขก=ขอนแก่น, ลย=เลย, อด=อุดรธานี, นล=หนองบัวลำภู, ภก=ภูเก็ต, หญ=หาดใหญ่, รน=ระนอง,จบ=จันทบุรี,นส=น่าโสม ,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 = ปฐมนิเทศFA ,
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

กรุงเทพประกันชีวิต BANGKOK LIFE

แผนฝึกอบรมหลักสูตรบริษัทประจำเดือน กุมภาพันธ์ 2568

จันทร์	อังคาร	พุธ	พฤหัสบดี	ศุกร์	เสาร์	อาทิตย์
					1 EH OA OL	2
3 OFA H ULLP OL	4 OFA H	5 BPK นค/ขก/หญ	6 EH BPK นค/ขก/หญ UL1 OL	7 FA1 H UL3 OL	8 BPK ชร	9 BPK ชร
10 DSS อด S-App OL	11 DSS อด Health OL	12	13 EH FA2 H	14 E ชม	15 EH	16
17 UL4 OL	18 BPK พจ FA3 H UL2 OL	19 BPK OL/พจ	20 BPK OL/นส LBD H	21 E ขก BPK นส LBD H	22 EH BPK กพ	23 BPK กพ LBD ลย
24 LBD ลย FA5 H	25 BSS อด FA5 H	26 BSS อด	27 EH BSS ภก	28 BSS ภก TAX OL		

⚠ ตารางอบรมอาจมีการเปลี่ยนแปลง โปรดติดตามตารางอบรมและวิธีการรับสมัครอีกครั้ง จากประชาสัมพันธ์การรับสมัคร

หมายเหตุ : E = อบรมสอบ , BPK = อบรมความรู้สินค้าเบื้องต้น Basic Product Knowledge , SP = กระบวนการขายสินค้าประกันชีวิต Selling Process ,BSS = อบรมทักษะการขายเบื้องต้น Basic Selling Skills, PD = อบรมพัฒนาบุคลิกภาพและการพูด, LBD = อบรมระบบงานตัวแทน Learning By Doing, IUL = ความรู้สินค้ายูนิตลิงค์ Introduction Unit Link Product , OA = ปฐมนิเทศตัวแทนใหม่ ORIENTATION FOR NEW AGENT, ST = อบรมเครื่องมืออิเล็กทรอนิกส์สำหรับตัวแทน Smart Tools, Tax - Tax Planning with Insurance : การวางแผนภาษีด้วยสินค้าประกัน,DSS=ทักษะการขายแบบ Digital Selling Skills , OL=ออนไลน์, H=สำนักงานใหญ่, อม=เอกมัย, ชบ=ชลบุรี, นว=นครสวรรค์, ชม=เชียงใหม่, ชร=เชียงราย, พล=พิษณุโลก, พจ=พิจิตร, ชภ=ชัยภูมิ, นม=นครราชสีมา, อบ=อุบลราชธานี,ขก=ขอนแก่น, ลย=เลย, อด=อุดรธานี, นล=หนองบัวลำภู, ภก=ภูเก็ต, หญ=หาดใหญ่, รน=ระนอง,จบ=จันทบุรี,นส=นำโสม ,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 = ปฐมนิเทศFA ,
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

กรุงเทพประกันชีวิต BANGKOK LIFE

แผนฝึกอบรมหลักสูตรบริษัทประจำเดือน มีนาคม 2568

จันทร์	อังคาร	พุธ	พฤหัสบดี	ศุกร์	เสาร์	อาทิตย์
					1 EH OA OL	2
3 OFA H UL1 OL	4 OFA H	5 BSS ขก DSS นส	6 EH BSS ขก DSS นส	7 FA1 H	8 BPK ชค BSS พล	9 BPK ชค BSS พล
10 DSS ภก S-App OL FA2 H ULLP OL	11 DSS ภก/นค FA3 H	12 DSS นค เอกสิทธิ OL	13 EH SP พจ UL3 OL	14 E OL	15 EH/อด BSS หญ	16 BSS หญ
17 CI OL FA4 H UL4 OL	18 FA4 H UL2 OL	19 BSS ชร	20 BSS ชร/นล	21 E ขก BSS นล	22 EH BPK ชบ/OL BSS อบ	23 FA2 OL BPK ชบ/OL BSS อบ
24	25 BPK อด DSS H/พล	26 BPK อด DSS H/พล IC PLAIN H	27 EH IC PLAIN H	28 IC PLAIN H	29 EH IC PLAIN H	30 IC PLAIN H 31

⚠ ตารางอบรมอาจมีการเปลี่ยนแปลง โปรดติดตามตารางอบรมและวิธีการรับสมัครอีกครั้ง จากประชาสัมพันธ์การรับสมัคร

หมายเหตุ : E = อบรมสอบ , BPK = อบรมความรู้สินค้าเบื้องต้น Basic Product Knowledge , SP = กระบวนการขายสินค้าประกันชีวิต Selling Process ,BSS = อบรมทักษะการขายเบื้องต้น Basic Selling Skills, PD = อบรมพัฒนาบุคลิกภาพและการพูด, LBD = อบรมระบบงานตัวแทน Learning By Doing, IUL = ความรู้สินค้ายูนิตลิงค์ Introduction Unit Link Product , OA = ปฐมนิเทศตัวแทนใหม่ ORIENTATION FOR NEW AGENT, ST = อบรมเครื่องมืออิเล็กทรอนิกส์สำหรับตัวแทน Smart Tools, Tax - Tax Planning with Insurance : การวางแผนภาษีด้วยสินค้าประกัน,DSS=ทักษะการขายแบบ Digital Selling Skills , OL=ออนไลน์, H=สำนักงานใหญ่, อบ=เอกบัย, ชบ=ชลบุรี, นว=นครสวรรค์, ชม=เชียงใหม่, ชร=เชียงราย, พล=พิษณุโลก, พจ=พิจิตร, ชภ=ชัยภูมิ, นม=นครราชสีมา, อบ=อุบลราชธานี,ขก=ขอนแก่น, ลย=เลย, อด=อุดรธานี, นล=หนองบัวลำภู, ภก=ภูเก็ต, หญ=หาดใหญ่, รน=ระนอง,จบ=จันทบุรี,นส=น้ำโสม ,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 = ปฐมนิเทศFA ,
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

กรุงเทพประกันชีวิต BANGKOK LIFE