

# อลิอันซ์ อยุรยา เปิดหลักสูตรระดับโลก Allianz

## Masters พัฒนาฝ่ายขายมืออาชีพ



อลิอันซ์ อยุรยา เปิดหลักสูตรระดับโลก Allianz Masters พัฒนาฝ่ายขายมืออาชีพ ดิจิตอล มาร์เก็ตติ้ง รวมถึง Gen Y สร้างมาตรฐานเดียวกันทั่วเอเชีย

อลิอันซ์ อยุรยา ประกันชีวิต เปิดตัว Allianz Masters หลักสูตรฝึกอบรมฝ่ายขายในระดับสากลหลักสูตรแรกของกลุ่มอลิอันซ์ ที่จัดขึ้นเพื่อความเป็นเลิศของฝ่ายขายอลิอันซ์ทั่วภูมิภาคเอเชียโดยเฉพาะ ให้มีมาตรฐานเดียวกัน โดยได้รวบรวมหลักสูตรการเรียนการสอนระดับโลกจาก LIMRA มาใช้พัฒนาฝ่ายขายให้มีความเป็นมืออาชีพ ดิจิตอล มาร์เก็ตติ้ง รวมถึง Gen Y

นายวิทยา ชาญพานิชย์ รองกรรมการผู้จัดการใหญ่ สายงานบริหารช่องทางขายผ่านตัวแทน บมจ. อลิอันซ์ อยุรยา ประกันชีวิต เปิดเผยว่า ในฐานะที่ประเทศไทย ถือเป็นหนึ่งในตลาดที่สำคัญของ อลิอันซ์ ภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก โดยเฉพาะช่องทางตัวแทน ซึ่งเป็นช่องทางสำคัญในการสร้างการเติบโตและผลกักตัน อลิอันซ์ อยุรยา ให้เป็นผู้นำด้านความคุ้มครองชีวิตและสุขภาพ ทางกลุ่มอลิอันซ์ จึงได้มุ่งเน้นพัฒนาช่องทางดังกล่าวอย่างต่อเนื่อง ล่าสุดได้เปิดตัว Allianz Masters โดยนำหลักสูตรการเรียนการสอนระดับโลกจากสถาบัน LIMRA มาพัฒนาศักยภาพและยกระดับฝ่ายขายมืออาชีพให้มีความรู้และมาตรฐานสูงขึ้นไปและมีมาตรฐานเดียวกันทั่วทั้งภูมิภาคเอเชีย โดยเปิดใช้ใน 5 ประเทศด้วยกัน ได้แก่ ไทย จีน ไต้หวัน อินโดนีเซีย และมาเลเซีย ซึ่งถือว่าเป็นการส่งเสริมที่สอดคล้องกับกลยุทธ์หลักของช่องทางตัวแทนของ อลิอันซ์ อยุรยา ที่เรียกว่า RTMS ได้แก่ การสรรหา(Recruitment), การอบรม (Training), การสร้างแรงบันดาลใจ (Motivation), และ การบริหารทีมงาน (Supervision) ได้เป็นอย่างดี โดยเฉพาะด้านการสรรหาและอบรมฝ่ายขายกลุ่ม Gen Y ซึ่งปัจจุบัน อลิอันซ์ อยุรยา มีสัดส่วนฝ่ายขาย Gen Y อยู่ถึง 60% เปรียบเสมือนเดียวกับเทรนด์ผู้บริโภคในอนาคตที่กำลังก้าวเข้าสู่ยุค Gen Y เช่นกัน

“ปัจจุบันถือเป็นโลกของข้อมูลข่าวสารที่ผู้บริโภคสามารถค้นหาข้อมูลต่างๆ ได้บนโลกออนไลน์ เราจึงต้องให้ความสำคัญกับการให้ความรู้และข้อมูลเกี่ยวกับประกันชีวิตผ่านช่องทางสื่อดิจิทัลอย่างมีประสิทธิภาพ โดย Allianz Masters จะมุ่งเน้นเพิ่มทักษะด้านดิจิทัลให้แก่ฝ่ายขายในแต่ละภูมิภาคเพื่อให้สามารถตอบโจทย์ความต้องการของผู้บริโภคในกลุ่ม Gen Y ได้เป็นอย่างดี” นายวิทยา กล่าว

สำหรับการอบรมฝ่ายขายของอลิอันซ์ อยุรยา ปัจจุบัน เรามี Allianz Ayudhya Academy เป็นหลักที่เป็นเลิศอยู่แล้ว ไม่ว่าจะเป็นการเตรียมความพร้อม เช่น หลักสูตรขอรับและขอต่อใบอนุญาตหลักสูตรความรู้เบื้องต้น การจัดสรร

แบบประกันที่เหมาะสมให้ตรงความต้องการของลูกค้า การขาย การใช้ดิจิทัลและโซเชียลมีเดีย ไปจนถึงหลักสูตรขั้นสูงสำหรับผู้บริหารตัวแทน เช่น หลักสูตร RTMS หลักสูตร Leadership โดยทุกๆหลักสูตร บริษัทได้มีการแต่งตั้งวิทยากรฝ่ายขายมาเป็นโค้ชและช่วยสอนตัวแทนและผู้บริหาร ซึ่งถือเป็นการผสมผสานทฤษฎีกับภาคปฏิบัติที่ใช้ได้ในสนามการขายจริง

ดังนั้น Allianz Masters จึงเป็นการนำเอาหลักสูตร ที่ให้ความรู้ ทักษะและแนวปฏิบัติที่เป็นเลิศจากต่างประเทศมาปรับใช้และส่งเสริมให้การอบรมมีความสมบูรณ์มากยิ่งขึ้น โดยประกอบด้วยเครื่องมือที่หลากหลาย อาทิ คอนเทนต์มัลติมีเดียและการเรียนรู้ด้านโซเชียลมีเดีย ที่จะช่วยให้พลังฝ่ายขายได้พัฒนาด้านการมีส่วนร่วมของลูกค้ากับบริษัท ทั้งในแง่ออฟไลน์และออนไลน์ รวมถึงการเพิ่มมูลค่าให้กับลูกค้า ของอลิอันซ์ท่ามกลางการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นอย่างรวดเร็วของตลาดการเงิน

Allianz Masters จะมุ่งเน้น 7 แนวทางการเรียนรู้ ได้แก่ 1.การเรียนรู้อย่างเป็นระบบ (Structured Learning) 2.คุณวุฒิการศึกษาระดับนานาชาติ (International Qualifications) 3.เน้นเรียนรู้ผ่านการปฏิบัติและเครื่องมือ (Action and Tools).4.เน้นแนวปฏิบัติอันเป็นเลิศ (Best Practice) 5.สร้างชุมชนแห่งการเรียนรู้และแบ่งปันความรู้ (Community Sharing and Learning) 6.เป็นหลักสูตรที่เปิดกว้างสู่สากล (Global Exposure) และ 7. สามารถเรียนรู้ได้ตลอดเวลา โดยไม่จำกัดอยู่เพียงในห้องเรียนเท่านั้น (Learning 24/7 beyond classroom)

ในระดับตัวแทน จะเน้นทักษะด้านขายแบบที่ปรึกษาทางการเงิน การบริหารการขายแบบเจ้าของธุรกิจ โดยหลักสูตรที่เปิดสอน ได้แก่ PDS101: How to sell in the new financial service industry/ PDS102: How to Manage your business as a producer/ PDS103: how to target and penetrate market จบ สามคอร์สนี้ตัวแทนจะได้รับคุณวุฒิ AFA (Associate Financial Advisor qualification)จากสถาบันLIMRA / TOP Agent program-TAP (KBI)เป็นหลักสูตร มุ่งเน้นสร้างนักขายระดับ MDRT (Million Dollar Roundtable) ซึ่งเป็นสมาคมของสุดยอดมืออาชีพทางด้านการเงินนานาชาติ)

ส่วนในระดับผู้บริหารตัวแทนที่สูงขึ้นไป มีความสำคัญที่ต้องเข้าใจเรื่องของการ บริหารหน่วยงานขาย หลักสูตรที่เปิดสอน ได้แก่ 1. Fast Track to Management การเริ่มต้นเป็นผู้จัดการหน่วยต้องเรียนรู้การบริหารที่จำเป็นเบื้องต้นเช่น ทักษะในการมองเห็นโอกาส การขายโอกาสทางอาชีพ และการสนับสนุนให้ตัวแทนประสบความสำเร็จ 2. Pacesetter เรียนรู้รากฐานการบริหารงานขายและการกำหนดเป้าหมาย การเรียนรู้จะผ่านเกมหน่วยงานจำลอง จบสองคอร์สนี้ ผู้จัดการหน่วยจะได้รับคุณวุฒิ CIAM (Chartered Insurance Agency Manager) จากสถาบัน LIMRA 3. Agency Management training course (AMTC) หลักสูตรที่เจาะลึกเกี่ยวกับการบริหารทีมขาย และ 4.Profitable Management workshop (PMW) เป็นหลักสูตรสำหรับผู้บริหารฝ่ายขายระดับ GM AVP ที่เน้นการสร้างทีม ขยายธุรกิจ และการบริหารกลุ่มอย่างมีกำไร

“Allianz Masters เป็นการต่อยอดความมุ่งมั่นของเราที่เดินหน้าส่งมอบบริการที่โดดเด่นและให้การสนับสนุนลูกค้า

อย่างต่อเนื่อง และยังเป็นการวางรากฐานที่มั่นคงให้กับช่องทางตัวแทน เพื่อสร้างฝ่ายขายสายพันธุ์ใหม่ สายพันธุ์ดิจิทัลของเราในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก ทั้งนี้ จากการที่ผู้บริโภคในยุคดิจิทัลมีการใช้งานอินเทอร์เน็ตเพื่อค้นหาข้อมูลบนโลกออนไลน์ก่อนที่จะตัดสินใจซื้อ เราจึงตระหนักถึงความจำเป็นที่จะต้องเพิ่มพูนศักยภาพให้กับฝ่ายขายของเรา เพื่อให้มีทักษะที่พร้อมรับมือกับพฤติกรรมของผู้บริโภคยุคใหม่ โดยมีเป้าหมายเพื่อให้ผู้บริโภคได้รับความพึงพอใจมากขึ้น ซึ่งหลักสูตรนี้ถูกออกแบบมาเพื่อยกระดับความเป็นมืออาชีพ เพิ่มทักษะด้านดิจิทัล และสร้างความเป็นผู้ประกอบการให้เกิดขึ้นกับฝ่ายขายของเราและให้กับวงการประกันชีวิตโดยรวมอีกด้วย” นายวิทยา กล่าวทิ้งท้าย

## เกี่ยวกับ LIMRA

LIMRA หรือ Life Insurance and Market Research Association เป็นสถาบันวิจัย ให้คำปรึกษาและพัฒนาอาชีพทั่วโลกที่มีส่วนช่วยให้บริษัทผู้ให้บริการด้านการเงินและการประกันชีวิตเพิ่มประสิทธิภาพในแง่การตลาดและการจัดจำหน่าย โดยองค์กรดังกล่าวให้บริการงานวิจัย การฝึกอบรมและพัฒนาศักยภาพ การให้คำปรึกษา การประเมินผล การปฏิบัติตามกฎ และสิทธิประโยชน์อื่นๆ และบริการต่างๆ แก่สมาชิก