

SALE TALK



โครงการคุ้มครองรายได้

ไม่ทราบว่า...

- คุณลูกค้าทำงานมานานเท่าไรแล้วครับ
- หากผม จะขอให้คุณลูกค้าเก็บเงินไว้สัก 95% ของที่หามาได้ จะพอเก็บได้ไหมครับ

- ถ้าเป็น 5% ละครับ

- คุณลูกค้าครับ จะเกิดอะไรขึ้น หากเราต้องสูญเสียรายได้ไป 95%

- คุณลูกค้าครับ หากผม สามารถแสดงให้คุณลูกค้าเห็นว่า เงิน 5% ที่--คุณลูกค้าเก็บไว้สามารถป้องกันไม่ให้เราต้องสูญเสียเงิน 95% ไป คุณลูกค้าคิดว่าน่าสนใจไหมครับ

SALE TALK



โครงการทุนการศึกษา

ไม่ทราบว่...

คุณมีบุตรกี่คนแล้วครับ

คุณต้องการให้บุตรของคุณจบการศึกษาระดับใดครับ

คาดว่า การศึกษาระดับดังกล่าว ต้องใช้งบประมาณสักเท่าใดและใครเป็นผู้รับภาระ
ครับ

หากวันใด คุณไม่สามารถรับผิดชอบภาระดังกล่าวนี้ได้ คุณได้เตรียมอย่างอื่น
รองรับแทนหรือยังครับ

หากว่ามีโครงการ วิธีการใดซึ่งสามารถรองรับปัญหาดังกล่าวได้ ถูกน่าสนใจไหม
ครับ

SALE TALK



โครงการสำหรับคนโสด

ไม่ทราบว่...

ทุกวันนี้คุณทำงานเพื่ออะไรบ้าง เช่น ต้องดูแลรับผิดชอบใครบ้างครับ

หากวันใด ความสามารถของคุณหยุดชะงักลง มีสวัสดิการอะไรรองรับไว้บ้างหรือ
ยังครับ

ยุติธรรมหรือไม่ หากคนหนุ่ม ๆ สาว ๆ คนหนึ่ง เกิดเหตุผิดพลาดขึ้น จนไม่
สามารถเลี้ยงดูตัวเองได้แล้ว กลับต้องไปเป็นภาระของพ่อแม่ หรือผู้ปกครองที่ท่าน
อายุมากแล้ว

ในทางกลับกัน จะเป็นการเสียหายหรือไม่ที่เราจะเป็นฝ่ายเตรียมกองทุน ไว้ดูแล
ทั้งตัวเราเอง และตัวท่านครับ/คะหากว่ามีโครงการวิธีการใดซึ่งสามารถรองรับ
ปัญหาดังกล่าวได้ ถูกน่าสนใจไหมครับ

SALE TALK



โครงการเกษียณอายุ

Back

ไม่ทราบว่า...

คุณตั้งใจจะทำงานไปจนถึงอายุเท่าใดครับ

คุณได้วางแผนการเงิน ก่อนเกษียณอายุไว้อย่างไรบ้างครับ

สมมุติว่าวันนี้เป็นวันที่ต้องปลดเกษียณจากการทำงานและบังเอิญ ยังไม่ได้เตรียม

อะไรไว้รองรับตัวเองมาก่อนคิดว่าจะมีบุคคลใดบ้างที่คุณพอจะพึ่งพาอาศัยได้บ้าง

หากบุคคลดังกล่าว เกิดปฏิเสธการให้ความช่วยเหลือคุณ คุณได้เตรียมหนทางอื่นไว้
อย่างไรบ้างครับ

หากว่ามีโครงการวิธีการใด ซึ่งสามารถรองรับปัญหาดังกล่าวได้ ถูกน่าสนใจไหม
ครับ

SALE TALK



Back

โครงการเกษียณอายุ

ไม่ทราบว่...

คุณตั้งใจจะทำงานไปจนถึงอายุเท่าใดครับ

คุณได้วางแผนการเงินก่อนเกษียณอายุไว้อย่างไรบ้างครับ

สมมุติว่าวันนี้เป็นวันที่ต้องปลดเกษียณจากการทำงานและบังเอิญ ยังไม่ได้เตรียมอะไรไว้รองรับตัวเองมาก่อนคิดว่าจะมีบุคคลใดบ้างที่คุณพอจะพึ่งพาอาศัยได้บ้าง หากบุคคลดังกล่าว เกิดปฏิเสธการให้ความช่วยเหลือคุณ คุณได้เตรียมหนทางอื่นไว้อย่างไรบ้างครับ

หากว่ามีโครงการ วิธีการใด ซึ่งสามารถรองรับปัญหาดังกล่าวได้ ถูกน่าสนใจไหมครับ

SALE TALK

Back



บทเจรจาการขาย

บทเจรจาการขายยังสามารถนำไปตอบข้อโต้แย้งและสรุปปิดการขายที่เกิดขึ้นได้ด้วย
คุณลูกค้าครับ พ่อแม่ส่วนใหญ่ก็หวังว่าเมื่อแก่เฒ่า ก็มีลูกหลานเลี้ยงดู และผมก็เชื่อ
แน่น่ว่า ลูกๆของคุณลูกค้าเป็นคนกตัญญู แต่คุณลูกค้าครับ ลูกสะใภ้ไม่ใช่ลูกเรา
ลูกเขยก็ไม่ใช่ลูกเรา บางครั้งลูกเราอาจมีความจำเป็นและไม่มีเวลามาดูแลเราก็ได้ใช้
ไหมครับ

SALE TALK



Back

คุณลูกค้าครับ คุณเคยสังเกตคนแก่ๆ รอบตัวเราไหมครับ คนแก่เหล่านั้นเราแบ่งได้เป็น 2 กลุ่มครับ

1. คนแก่ที่ไปไหนมาไหนลูกหลานรักใคร่ยินดี ห้อมล้อม เพราะมาที่ไรมีเงินแจกลูกหลาน
2. คนแก่ที่ต้องทำงานหนักหาเงิน ทั้งๆที่ควรจะพักผ่อนได้แล้ว ลูกหลานไม่ดูแลเอาใจใส่ เพราะทุกครั้งที่มาต้องมาสร้างความเดือดร้อน

คุณลูกค้าครับถ้าเลือกได้อยากเป็นคนแก่กลุ่มไหนดีครับ..?

คุณลูกค้าครับ ผมไม่ได้มาเพื่อให้มีภาระเพิ่ม ผมเพียงแต่ต้องการให้คุณลูกค้าหาทางลดภาระความรับผิดชอบ ที่คุณมีต่อครอบครัวต่างหาก เมื่อคุณมีครอบครัวภาระที่คุณต้องมีก็คือ หาบ้านที่อบอุ่น มีอาหารที่ดี การการศึกษาให้บุตร วันนี้ภาระเหล่านี้คุณรับผิดชอบได้ด้วยความสามารถของคุณ แต่ถ้าคุณเกิดไม่อยู่ ภรรยาและลูกคุณรับผิดชอบไหวไหมครับ.....?

SALE TALK



Back

คุณลูกค้าครับ วันนี้ถ้าเงินเพียง 1,500 บาทขาดหายไปจากครอบครัวคุณ คุณลูกค้ายังรู้สึกว่าเป็นเรื่องเล็กน้อย แต่ถ้าเกิดรายได้ทั้งหมด 100% หายไป เคยคิดบ้างไหมครับว่าภรรยา กับ ลูกๆ จะเดือดร้อนเพียงใด

คุณลูกค้าครับ ปกติลูกๆ คุณจะร้องก๊ต่อเมื่อเวลาหิว ลูกๆ จะร้องขอของเล่นก็ต่อเมื่อเวลาอยากได้ แต่สิ่งหนึ่งที่เขาเหล่านั้นไม่เคยร้องขอเลยก็คือ อนาคต เพราะเขายังเด็กเกินกว่าที่จะรับรู้

คุณลูกค้าครับ วันนี้ผมขออนุญาตที่ผมจะเป็นผู้เรียกร้องแทนพวกเขา นะครับ “ คุณพ่อคะ หนูขอเงินเล็กน้อยๆ เพื่อเก็บไว้เป็นค่าเล่าเรียนในอนาคต เหมือนที่พ่อแม่คนอื่นเขาเตรียมไว้ให้ลูกของเขา “ เห็นตรงนี้ครับ

SALE TALK



Back

คุณลูกค้าครับ วันนี้ก่อนจะกลับผมฝากบอกทุกๆ คุณลูกค้าแทนผมทีนะครับ.....?
ฝากบอกเขาว่าผมขอโทษ ผมได้พยายามที่จะสร้างสวัสดิการสำหรับอนาคตให้พวก
เขาแล้ว ผมได้พยายามทำถึงที่สุดแล้ว แต่ผมไม่มีความสามารถพอที่จะสร้างความ
มั่นคงให้กลับพวกเขาได้ ผมขอโทษ

คุณลูกค้าครับ ถ้าวันนี้คิดให้ดีคุณลูกค้าไม่ได้ปฏิเสธผมนะครับ แต่คุณลูกค้าปฏิเสธ
ที่จะไม่ให้ทุกๆ คุณลูกค้าได้มีอนาคตทางการศึกษา ปฏิเสธให้ภรรยาที่มีความมั่นคง
ทางการเงิน ปฏิเสธที่จะให้พวกเขาทุกคนมีสวัสดิการที่ดี ไม่ใช่ปฏิเสธผม ผมเพียง
แค่มาทำหน้าที่เรียกร้องแทนพวกเขาเท่านั้นครับ

SALE TALK



คุณลูกค้าครับ ยอมรับไหมว่าชีวิตของหัวหน้าครอบครัวนั้น ก็เปรียบเสมือนหลอดไฟที่ส่องสว่างนำทางให้กับอนาคตของลูกค้าและภรรยา ที่ลูกๆมองเห็นอนาคตค่อนข้างชัดเจนก็เพราะหลอดไฟดวงนี้ หากวันหนึ่งหลอดไฟดวงนี้เกิดดับลงด้วยเหตุผลใดก็ตาม ลูกๆและภรรยาจะอยู่ต่อไปอย่างไร ถ้าวันนี้เราเตรียมไฟฉายไว้ล่วงหน้าจะเสียหายไหมครับ

คุณลูกค้าครับ ความจริงคนทั่วไปมักรู้สึกถึงประกันชีวิตว่าไม่สำคัญ นั่นเป็นความรู้สึกของคนทั่วไป แต่เมื่อวันหนึ่งต้องเปลี่ยนจากคำว่าภรรยา มาเป็น แม่หม้าย ต้องเปลี่ยนจากคำว่าลูกๆที่น่ารัก เป็นเด็กกำพร้า ถึงแม้จะเข้าใจว่าประกันชีวิตสำคัญ มันก็สายเกินไปแล้ว

SALE TALK



คุณลูกค้าครับ มีการสำรวจ การวางแผนชีวิตของประชาชนแล้วพบว่า คนทุกคนไม่มีใครวางแผนที่จะล้มเหลว แต่ที่ล้มเหลวเพราะไม่ได้วางแผน ไม่ทราบว่าสำหรับโครงการนี้เป็นการวางแผนเพื่อความมั่นคงของครอบครัว จะเสียหายไหมครับถ้าจะมีโครงการนี้ไว้

คุณลูกค้าครับ คุณลูกค้าเคยรู้สึกไหมครับว่าทุกวันนี้คุณเปรียบเสมือนเครื่องพิมพ์แบบค์ใช้ไหมครับ.....? ถ้าวันหนึ่งเครื่องพิมพ์แบบค์เกิดชำรุด ไม่ทราบว่าลูกค้า จะทำอย่างไร

คุณลูกค้าครับถ้าวันนี้บริษัทผมมาการันตีเครื่องพิมพ์แบบค์ เครื่องนี้ให้ว่าถ้ามีการชำรุดเสียหาย บริษัทผมจะรับผิดชอบการพิมพ์ต่อไปให้ลูกค้า กับครอบครัว ช่วยเซ็นการันตีเครื่องพิมพ์แบบค์เครื่องนี้ด้วยครับ

SALE TALK



คุณลูก้าครับ ทุกวันนี้คุณลูก้าก็เปรียบเสมือนคนขับรถที่จะต้องขับรถพาครอบครัวคุณลูก้าให้ไปถึงเป้าหมายในชีวิตใช่ไหมครับ ถ้าวันนี้คุณต้องขับรถพาครอบครัว คือภรรยาและลูก เดินทางไปเชียงใหม่ คุณลูก้าจะสบายใจไหมครับถ้าการเดินทางครั้งนี้คุณไม่มียางอะไหล่ติดไปด้วย.....?

คุณลูก้าครับการทำประกันชีวิตก็คือการสร้างยางอะไหล่ให้กับครอบครัวนั่นเองครับ

คุณลูก้าครับ ถ้าวันนี้คุณลูก้าจะตกบាตรก็อย่าถามพระเจ้าใช่ไหมครับ ในเมื่อคุณลูก้ากำลังจะตัดสินใจทำสิ่งดีๆ ให้กลับครอบครัวคงไม่มีเหตุผลใดที่เขาจะตำหนิคุณลูก้าใช่ไหมครับ

SALE TALK



คุณลูกค้าครับ คนส่วนใหญ่มักจะรักรถยนต์ ดูแลรถยนต์ ^{Back} **มากกว่าดูแลตัวเอง** เมื่อถึงเวลา ก็จะเอารถยนต์ไปเช็คเครื่องยนต์ต่างๆ ที่ยังไม่เสีย และไม่เห็นความเสียหายอะไร

คุณลูกค้าครับ สำหรับตัวเรา ที่เป็นที่รักของลูกค้าและภรรยา เป็นที่มาของความสุขสมบูรณ์ของครอบครัว ถึงเวลาแล้วหรือยังครับ ที่ต้องตรวจเช็คบ้าง

คุณลูกค้าครับ วันนี้ไม่สำคัญว่าใครต้องจ่ายเบี้ยประกันนี้ แต่ในวันหนึ่งต้องมีคนที่รับผิดชอบการจ่ายแน่นอน สำคัญว่าวันนั้นพวกเขาจะจ่ายมันไหวหรือไม่ หรืออาจจะต้องจ่ายด้วยความลำบากแสนสาหัส คุณลูกค้าลองคิดดูซิครับว่าใครจะเป็นคนจ่ายในวันนั้น

SALE TALK



คุณลูกค้าครับ เห็นด้วยไหมครับในการทำประกัน ไม่ได้หมายถึง**เฉพาะต้อง**จากไป
ในยามที่เราอายุยืนการประกันก็สำคัญเช่นกัน

คุณลูกค้าครับ ยามที่ทำงานไม่ได้ มีใครบ้างที่ยื่นมือเข้ามาชดเชยความทุกข์ของเรา

คุณลูกค้าครับ เคยมองความสำคัญของตัวเองบ้างไหมว่า มีอีกกี่ชีวิตที่ต้องพึ่งพาเราคุณ
ลูกค้า ถ้าหากมีอะไรเกิดขึ้น อีกกี่ชีวิตต้องเดือดร้อนตามคุณลูกค้า

คุณลูกค้าครับ ถ้าแม้เหตุการณ์เหล่านี้จะไม่เกิดขึ้นบ่อยนัก แต่ถ้ามันเกิดขึ้นแล้ว เรา
ไม่ได้ป้องกันไว้ เราอาจจะต้องเสียใจตลอดชีวิต จริงหรือไม่

คุณลูกค้าครับ คนเราเสียสิ่งที่ดี เพราะปล่อยให้โอกาสที่ดีผ่านไปอีกหรือ

คุณลูกค้าครับ บางครั้งการไม่กล้าตัดสินใจ อาจสูญเสียมากกว่าการตัดสินใจทำลงไป

SALE TALK



คุณลูกค้าครับ ถ้าวันนี้ เขาถูกจากเก้าอี้ตัวนี้ จะต้องใช้เงินเท่าไหร่ จึงจะแทนรายได้ ปัจจุบันของเขาได้ ถ้านับ ตั้งแต่นี้เป็นต้นไป รายได้ของเขาหยุดหมด มีแต่รายจ่าย เขาคิดว่า หลักทรัพย์ของเขาที่มีอยู่มากพอที่จะใช้จ่ายนานแค่ไหน จะดีกว่าหรือไม่ ถ้าจะโอนภาระส่วนนี้ให้บริษัทของเรา โดยใช้เงินเพียงเล็กน้อยแล้วนำเงินที่มีอยู่ไปลงทุนได้

คุณลูกค้าครับ ทุกวันนี้ เขาก็รับผิดชอบภาระมากอยู่แล้ว ทำไมไม่โอนภาระส่วนนี้ให้คนอื่นรับผิดชอบบ้าง

คุณลูกค้าครับ การเตรียมมรดกไว้ให้ลูกหลาน มีวิธีที่ไหนบ้างครับที่ใช้เงินน้อยที่สุด และลูกหลานมีมรดกก้อนใหญ่

SALE TALK



Back

คุณลูกค้าครับ เวลาที่เราซื้อบ้าน เรามักคิดว่าบ้านเป็นกรรมสิทธิ์ของเราแล้ว จริงๆ แล้วบ้านเป็นกรรมสิทธิ์ของเราแล้วหรือเปล่า คุณลูกค้าเคยคิดไหมครับ

คุณลูกค้าครับ ในขณะที่คุณลูกค้ายังแข็งแรงทำงานได้ เงินเพียง 10% ยังขาดไม่ได้ ถ้าวันหนึ่งครอบครัวของคุณต้องขาดรายได้ทั้งหมด 100% คุณลูกค้าคิดว่า ครอบครัวคุณลูกค้าจะอยู่ได้ไหมครับ

คุณลูกค้าครับ ทุกครั้งที่เขาเห็นว่าดีแล้วตัดสินใจทำ เขาเคยรู้สึกเสียใจบ้างหรือไม่

คุณลูกค้าครับ ทุกวันนี้ คุณทำงานเพื่อใคร...? ในเมื่อคุณยอมลำบากขนาดนี้ ทำทุกอย่างเพื่อครอบครัวลูกและภรรยาแล้วทำไม จึงไม่ป้องกันสิ่งที่คุณทุ่มเทมาเพื่อพวกเขา

SALE TALK



คุณลูกค้าครับ ชีวิตของคุณลูกค้าเอง คุณลูกค้าไม่เป็นห่วง ย่อมเป็นสิทธิของคุณ แล้วทำไมต้องเอาอนาคตของลูกค้า ๆ และภรรยา มาเสี่ยงกับเขาด้วย

คุณลูกค้าครับ คุณคิดว่า ภาระที่เขารับผิดชอบทั้งหมดนี้ ใครจะรับผิดชอบแทนคุณ ถ้าคุณเกิดโชคไม่ดีไม่สามารถรับผิดชอบต่อไปได้

คุณลูกค้าครับ ถ้าคุณมีความรู้สึกว่าคุณยังไม่พร้อม หรือไม่อยากจะจ่ายราคาในส่วนนี้ในวันใด วันหนึ่งต้องมีใครสักคนจ่ายราคานี้แทนคุณ คนที่ต้องจ่ายคือภรรยา และลูกของคุณและจ่ายราคาแพงกว่าคุณในวันนี้ คุณคิดว่าใครจ่ายดีกว่ากัน

SALE TALK



คุณลูกค้าครับ คนเรามีชีวิตอยู่ในสังคม ส่วนใหญ่แล้วก็มักจะคิดว่า อยู่ก็ให้เขาพอใจ จากไปก็ให้เขาคิดถึง อย่าให้ลูกหลานประณามว่า ที่แม่ต้องลำบากอย่างนี้ ไม่มีโอกาสอยู่กับเราเลย ทำงานหนักเหมือนทาส ก็เพราะหนี้สินที่พ่อก่อไว้ อย่าลืมนะ ครับ ลูกจะเรียกพ่อว่า “พ่อ” และจะเรียกอยู่อย่างนี้ตลอดไป ไม่ว่าเราจะอยู่หรือไม่ ก็ตาม คุณลูกค้าคิดว่าถึงเวลาแล้วหรือยังที่จะการันตีความรักนี้

คุณลูกค้าครับ สิบปีที่ผ่านมาไป เขาบอกได้ว่าไม่มีอะไรเกิดขึ้น แต่อีก 10 ปีข้างหน้า คุณจะบอกได้ไหมว่า จะไม่มีอะไรเกิดขึ้น ถ้าสิ่งเลวร้ายที่สุดเกิดขึ้นพรุ่งนี้ คุณจะทำอย่างไร อนาคตของครอบครัวคุณทั้งหมดขึ้นอยู่กับ การตัดสินใจของคุณในวันนี้

SALE TALK



คุณลูกค้าครับ คนเป็นจำนวนมาก สูญเสียสิ่งที่ดีในชีวิตไม่ใช่เพราะจากการตัดสินใจผิด แต่เพราะจากการไม่ได้ตัดสินใจต่างหาก

คุณลูกค้าครับ ถ้าวันนี้ คุณรู้ว่าคุณทำบางสิ่งบางอย่างแล้ว ภรรยาและลูก ๆ มีความสุข คุณจะปฏิเสธวิธีนั้นหรือไม่ ในฐานะที่คุณเป็นหัวหน้าครอบครัว ถ้าคุณไม่ทำ และมีอะไรเกิดขึ้นใครจะรับผิดชอบ ถ้าคุณทำเขาเสียอะไรบ้าง

คุณลูกค้าครับ คนหลาย ๆ คน คิดว่าเวลามีประโยชน์และคิดว่า เขามีเวลาไปเพียงพอที่จะตัดสินใจ แต่อีกหลาย ๆ คน ไม่มีโอกาสตัดสินใจอีกต่อไป เด็กหลาย ๆ คน ต้องออกจากโรงเรียน แม่หม้ายหลาย ๆ คน ต้องทำงานหนักเพียงเพราะการไม่ตัดสินใจ เพราะฉะนั้น คุณอยากเห็นเหตุการณ์เหล่านี้เกิดขึ้นกับครอบครัวคุณหรือไม่

ความแตกต่างระหว่าง 2 บริษัท



บริษัท A	บริษัท B
1.เงินเดือน ๆ ละ 25,000 บาท	1.เงินเดือน ๆ ละ 22,000 บาท
2. เป็นงานที่ตุนถนัด	2. เป็นงานที่ตุนถนัด
3. ไม่มีสวัสดิการ	3. เบิกค่ารักษาได้ในยามป่วยไข้ เป็นโรคร้าย จ่ายค่าชดเชย อุบัติเหตุ หยุดงาน ยังจ่ายเงินเดือน
4. พิจาร ไล่ออกจากงาน	4. พิจาร จ่ายค่าเลี้ยงดู ปีละ 50,000 / 10 ปี
5. เสียชีวิต ไม่รับผิดชอบ	5. เสียชีวิต ชดเชยค่าใช้จ่ายให้ครอบครัว ตั้งแต่ 500,000 บาท - 2,000,000 บาท
6. ไม่มีเงินให้ เมื่อเกษียณอายุ	6. เมื่อเกษียณอายุ ให้ 500,000 บาท

ท่านจะเลือกทำงานบริษัทไหน ? แต่ในปัจจุบัน ท่านทำงานในบริษัท A