

SAHA LIFE

Jul - Sep 2024

“ สหประกันชีวิต ”
เพราะคุณคือเจ้าของ



ขอบคุณทุกความไว้วางใจ ร่วมก้าวต่อไปด้วยกัน



สหประกันชีวิต
SAHA LIFE INSURANCE

สร้างเกราะป้องกันความเสี่ยง เพื่อครอบครัวที่คุณรัก

โครงการประกันชีวิตคุ้มครองสินเชื่อเพื่อสมาชิกสหกรณ์



คุ้มครอง

ชีวิตและคุณภาพ



ชำระเบี้ยประกันภัย

เพียงครั้งเดียว



ปิดเงินกู้

ไม่เป็นภาระผู้ค้าประกัน



เหลือเป็นมรดก

ให้ครอบครัวและคนที่รัก



ติดต่อตัวแทนประกันชีวิต และปรึกษาข้อมูลกรมธรรม์

โทร. 0-2379-5099



www.sahalife.co.th



สาทรบุรีชีวิต



@Sahalife



สวัสดีผู้อ่านที่เคารพทุกท่าน ขอต้อนรับสู่ วารสาร Saha Life ฉบับประจำเดือน กรกฎาคม - กันยายน 2567 ก่อนอื่นต้องขอแสดงความเสียใจต่อน้องประชาชนผู้ประสบอุทกภัยในจังหวัดเชียงรายและพื้นที่ใกล้เคียงทุกท่าน แนนอนว่าช่วงเวลานี้คงไม่มีสิ่งใดสำคัญไปกว่าการร่วมส่งกำลังใจและความช่วยเหลือไปยังผู้ประสบภัย บางครั้งชีวิตก็มักจะนำพาทดสอบอันโหดร้ายมาทำลายจิตใจเราอยู่เสมอ ซึ่งหากเรามีหัวใจที่แข็งแกร่งมากพอและสามารถก้าวข้ามผ่านมันไปได้ เชื่อว่าชีวิตใหม่หลังจากนี้ จะมีสิ่งดี ๆ รอเราอยู่อย่างแน่นอน

กลับมาที่เนื้อหาของวารสารฉบับนี้ของเรากันบ้าง อย่างที่เห็นกันแล้วว่าหน้าปกกว่าบริษัทของเรา กำลังก้าวเข้าสู่ปีที่ 30 อย่างเป็นทางการในวันที่ 24 ตุลาคม 2567 นี้ จึงเป็นที่มาของการจัดทำสื่อประชาสัมพันธ์ใหม่ ภายใต้แนวคิด “สหประกันชีวิต เพราะคุณคือเจ้าของ” ที่จะนำพาทุกคนนั่งโทม์แมชชีนย้อนเวลากลับไป 30 ปี กว่าจะมีวันนี้ วันที่ขบวนการสหกรณ์ไทยได้มีบริษัทประกันชีวิตเป็นของตัวเอง ซึ่งผู้อ่านสามารถติดตามรายละเอียดทั้งหมด รวมถึงช่องทางการรับชมสื่อดังกล่าวได้ในวารสารฉบับนี้

หากมองย้อนกลับไปคงไม่มีใครคาดคิดว่าจากจุดเริ่มต้นแนวคิดสหกรณ์ประกันภัยในอดีต จะนำพาเราเดินทางเติบโตเคียงคู่ขบวนการสหกรณ์ไทยมาจวบจนทุกวันนี้ เคยมีคำกล่าวที่ว่า “จงทำบางสิ่งในวันนี้ เพื่อให้เราสามารถขอบคุณตัวเองได้ในวันหน้า” เราจึงอยากจะใช้โอกาสนี้ ขอขอบคุณทุกท่านที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการสร้างเราขึ้นมา ถ้าไม่มีทุกท่านในวันนั้น ก็คงไม่มีเราในวันนี้

เหนือสิ่งอื่นใดทุกข่าวคราวความเคลื่อนไหวและกิจกรรมของบริษัทในรอบ 3 เดือนที่ผ่านมา โดยเฉพาะภาพการเดินทางไปพบปะกับสหกรณ์ของผู้บริหารและเจ้าหน้าที่การตลาดของบริษัท ทางผู้จัดทำได้รวบรวมไว้ภายในวารสารฉบับนี้อย่างครบถ้วน จะมีสหกรณ์ไหน และกิจกรรมใดบ้าง ไปติดตามพร้อมกันได้เลย



เนื้อหาสำคัญ (Contents)

	หน้า
• เรื่องจากปก	4-5
• Saha Life News	6-11
• Saha Life Training	12
• Saha Life Care เพราะเราห่วงใยคุณ	13
• Saha Lifestyle	14
• Saha Life Q&A ทุกคำถามบริการ เรามีคำตอบ	15

วารสาร Saha Life เป็นวารสารราย 3 เดือนเท่านั้น บทความและรูปภาพในวารสารสงวนสิทธิ์ตามกฎหมาย การนำบทความหรือรูปภาพในวารสารไปเผยแพร่ ต้องได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัทเท่านั้น

สหประกันชีวิต ของเราชาวสหกรณ์ พร้อมเชิญชวนชาวสหกรณ์ร่วมใช้บริการ เพื่อความมั่นคงและเพิ่มความคุ้มครองของสหกรณ์ไทย



บริษัท สหประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) ผู้นำด้านผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตคุ้มครองสินเชื่อในสหกรณ์ ขอนำเสนอเนื้อหาประวัติความเป็นมาของบริษัทฯ ในวาระเข้าสู่ปีที่ 30 ภายใต้แนวคิด “เพราะคุณคือเจ้าของ”

“

เพื่อให้สหกรณ์ผู้ถือหุ้น สหกรณ์ผู้ให้บริการ ทุกหน่วยงานในขบวนการสหกรณ์ ตลอดจนสมาชิกสหกรณ์ทุกท่านทั่วประเทศ ได้รับรู้ถึงจุดเริ่มต้นแนวคิดในการจัดตั้งบริษัทของเรา บริษัทที่ทุกท่านล้วนมีส่วนร่วมในการเป็นเจ้าของแห่งนี้ และหวังเป็นอย่างยิ่งว่า เมื่อท่านได้ทราบถึงเรื่องราวที่เราได้นำเสนอแล้ว จะทำให้ทุกท่านตระหนักถึงคุณค่า พร้อมร่วมกันสนับสนุนด้วยการใช้บริการ หากมีสหกรณ์ใช้บริการมากเท่าไร เบี้ยประกันภัยก็จะมีโอกาสลดลงได้มากขึ้น ผลกำไรก็จะกลับคืนสู่สหกรณ์เช่นเดียวกัน และเพื่อเป็นหลักประกันที่มั่นคงของขบวนการสหกรณ์ไทย

”

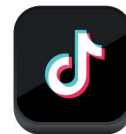


พล.ต.ท. วรวิทย์ ลิปิพันธ์
รักษาการกรรมการผู้จัดการ

ขอประชาสัมพันธ์บอกเล่า **ประวัติความเป็นมาของบริษัท** ตั้งแต่จุดเริ่มต้นจนถึงปัจจุบัน ด้วยรูปแบบการนำเสนอที่ทันสมัยผ่านสื่อวีดิทัศน์ เพื่อเน้นย้ำ **ความเป็นเจ้าของ** ให้กับขบวนการสหกรณ์ที่มีส่วนร่วมริเริ่มผลักดันในการก่อตั้งบริษัทจนสำเร็จในปี พ.ศ.2537 จากการนำของ 2 หน่วยงานสำคัญในขบวนการสหกรณ์ **กรมส่งเสริมสหกรณ์ และสันนิบาตสหกรณ์แห่งประเทศไทย** เวลามากว่า 30 ปี กว่าจะมีวันนี้ วันที่ขบวนการสหกรณ์ไทยได้มีบริษัทประกันชีวิตเป็นของตัวเองนั้นไม่ใช่เรื่องง่าย ซึ่งเรื่องราวทั้งหมดได้ถูกรวบรวมไว้ในสื่อประชาสัมพันธ์นี้

“สหประกันชีวิต เพราะคุณคือเจ้าของ” สามารถรับชมได้แล้ววันนี้ทางเว็บไซต์ www.sahalife.co.th และทุกช่องทางสื่อโซเชียลมีเดียของบริษัท ได้แก่ Youtube, Facebook, Instagram และ Tiktok

ช่องทางติดตามรับชม



หรือสแกน QR CODE



สหประกันชีวิต ร่วมพลังร่วมบริจาคโลหิต วันประกันชีวิตแห่งชาติ ครั้งที่ 23



พล.ต.ท.วรวิทย์ ลิปิพันธ์ รักษาการกรรมการผู้จัดการ นางอภา ไหลนานานุกูล รองกรรมการผู้จัดการ สายงานบริหาร นำตัวแทนพนักงานบริษัทฯ เข้าร่วมบริจาคโลหิตเพื่อช่วยเหลือชีวิตเพื่อนมนุษย์ เนื่องใน **วันประกันชีวิตแห่งชาติ ครั้งที่ 23 ประจำปี 2567** จัดโดย สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) สมาคมประกันชีวิตไทย สมาคมตัวแทนประกันชีวิตและที่ปรึกษาการเงิน และกองทุนประกันชีวิต ณ ศูนย์บริการโลหิตแห่งชาติ สภากาชาดไทย เมื่อวันที่ 3 กรกฎาคม 2567

สหประกันชีวิต ร่วมสนับสนุน

การจัดประชุมชมรมสหกรณ์การเกษตรภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

พล.ต.ท.วรวิทย์ ลิปิพันธ์ รักษาการกรรมการผู้จัดการ คณะผู้บริหาร และเจ้าหน้าที่การตลาด เข้าร่วมการประชุมชมรมสหกรณ์การเกษตรภาคตะวันออกเฉียงเหนือ พร้อมสนับสนุนเงินจำนวน 30,000 บาท โดยมีนายสำราญ นิลกิง ประธานกรรมการชมรมสหกรณ์การเกษตรภาคตะวันออกเฉียงเหนือ เป็นผู้รับมอบ ณ ห้องประชุมโรงแรมสยามแกรนด์ อำเภอเมือง จังหวัดอุดรธานี เมื่อวันที่ 9 กรกฎาคม 2567



สหประกันชีวิต ร่วมสนับสนุนโครงการสัมมนา เชื่อมโยงเครือข่ายชมรมสหกรณ์ออมทรัพย์ตำรวจในพื้นที่ ตำรวจภูธรภาค 6

พล.ต.อ. นิพนธ์ วีระสุนทร ประธานกรรมการ พร้อมด้วย พล.ต.ท. สมเดช ขาวขำ ประธานกรรมการบริหาร และคณะผู้บริหาร เข้าร่วม โครงการสัมมนาเชื่อมโยงเครือข่ายชมรมสหกรณ์ออมทรัพย์ตำรวจในพื้นที่ ตำรวจภูธรภาค 6 พร้อมสนับสนุนเงิน จำนวน 20,000 บาท โดยมี พล.ต.ต. สารนัย คงเมือง ประธานสหกรณ์ออมทรัพย์ตำรวจภูธร จังหวัดเพชรบูรณ์ จำกัด เป็นผู้แทนรับมอบ ณ โรงแรมเรือนแพ รอยัล ปาร์ค อำเภอเมืองพิษณุโลก จังหวัดพิษณุโลก เมื่อวันที่ 12 กรกฎาคม 2567



สหประกันชีวิต ร่วมออกบูธ งานวันประกันชีวิตแห่งชาติ ครั้งที่ 23

ร่วมออกบูธงาน “วันประกันชีวิตแห่งชาติ” ครั้งที่ 23 โดยมี คุณอาภา ไหลนานานุกูล รองกรรมการผู้จัดการสายงานบริหาร ให้การต้อนรับ คุณวสุมดี วสินนท์ รองเลขาธิการด้านตรวจสอบ สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) ในการเยี่ยมชมบูธ ณ ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า เวสต์เกต เมื่อวันที่ 20 กรกฎาคม 2567





สหประกันชีวิต ร่วมพิธีวางพวงมาลา เนื่องในวันพระบิดาแห่งการสหกรณ์ไทย



พล.ต.อ. นิพนธ์ วีระสุนทร ประธานกรรมการ พร้อมคณะกรรมการ และผู้บริหาร เข้าร่วมวางพวงมาลา ดอกไม้สดเนื่องใน **วันพระบิดาแห่งการสหกรณ์ไทย** ณ บริเวณลานพระรูปพระราชาวงค์เธอ กรมหมื่นพิทยาลงกรณ์ (พระบิดาแห่งการสหกรณ์ไทย) ศูนย์การประชุมรพีภิรมย์ กรุงเทพมหานคร สันนิบาตสหกรณ์แห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 23 กรกฎาคม 2567

สหประกันชีวิต ร่วมสนับสนุนโครงการสัมมนา เชื่อมโยงเครือข่ายชมรมสหกรณ์ออมทรัพย์ตำรวจภาคใต้

พล.ต.อ. นิพนธ์ วีระสุนทร ประธานกรรมการ พร้อมด้วย พล.ต.ท. สมเดช ขาวขำ ประธานกรรมการบริหาร และผู้ประสานงานการตลาดในพื้นที่ภาคใต้ เข้าร่วมงานสัมมนา “เชื่อมโยงเครือข่ายชมรมสหกรณ์ออมทรัพย์ตำรวจภาคใต้” พร้อมสนับสนุนเงิน จำนวน 30,000 บาท โดยมี พันตำรวจตรีสุวิทย์ ทองสุภา ประธานสหกรณ์ออมทรัพย์ตำรวจจังหวัดนครศรีธรรมราช จำกัด เป็นผู้แทนรับมอบ ณ โรงแรมเซ็นโรสบีชรีสอร์ท อำเภอนครศรีธรรมราช เมื่อวันที่ 10 สิงหาคม 2567



สหประกันชีวิต ร่วมสนับสนุน ทุนการศึกษาบุตรสมาชิก สอ.นาวิกโยธิน จำกัด



คุณสายันต์ การามา ผู้จัดการฝ่ายตลาดประกันชีวิต 2 เป็นตัวแทนบริษัท เข้าร่วมพิธีมอบทุนสวัสดิการส่งเสริมการศึกษามูลนิธิ สหกรณ์ออมทรัพย์นาวิกโยธิน จำกัด พร้อมร่วมสนับสนุนทุนการศึกษา จำนวน 15,000 บาท โดยมี พลเรือโทสมรภูมิ จันทิ ผู้บัญชาการหน่วยบัญชาการนาวิกโยธิน เป็นผู้แทนรับมอบ ณ อาคารหอประชุม หน่วยบัญชาการนาวิกโยธิน อำเภอสัตหีบ จังหวัดชลบุรี เมื่อวันที่ 22 สิงหาคม 2567

สหประกันชีวิต ร่วมสนับสนุนการประชุมใหญ่และสัมมนาวิชาการ ชมรมผู้จัดการสหกรณ์ออมทรัพย์แห่งประเทศไทย

พล.ต.ท. วรวิทย์ ลิปพันธ์ รักษาการกรรมการผู้จัดการ พร้อมด้วยผู้บริหาร และเจ้าหน้าที่การตลาด เข้าร่วมการประชุมใหญ่สามัญ ประจำปี 2567 และการสัมมนาวิชาการ ชมรมผู้จัดการสหกรณ์ออมทรัพย์แห่งประเทศไทย พร้อมมอบเงินสนับสนุน จำนวน 30,000 บาท โดยมี นายเอนก ศรีสำราญรุ่งเรือง ประธานกรรมการ ชมรมผู้จัดการสหกรณ์ออมทรัพย์แห่งประเทศไทย เป็นผู้รับมอบ ณ ห้องประชุมเรนโบว์ ฮอลล์ ชั้น 17 โรงแรมไบหยกสกาย ถนนราชปรารภ กรุงเทพมหานคร เมื่อวันที่ 24 สิงหาคม 2567





สหประกันชีวิต ร่วมเป็นเจ้าภาพ เทศกาลชาติเวสสันดรชาดกและแสดงปาฐกถารธรรม

พล.ต.อ. นิพนธ์ วีระสุนทร ประธานกรรมการ คณะกรรมการ และผู้บริหาร เข้าร่วมเป็นเจ้าภาพเทศกาล มหาชาติเวสสันดรชาดกและแสดงปาฐกถารธรรม จัดโดย สมาคมฉนวนกิจสงเคราะห์สหกรณ์ออมทรัพย์ข้าราชการ กระทรวงศึกษาธิการ จำกัด ร่วมกับ สหกรณ์ออมทรัพย์ข้าราชการกระทรวงศึกษาธิการ จำกัด ณ ห้องประชุม บุญเกตุ ชั้น 1 หอประชุมคุรุสภา กระทรวงศึกษาธิการ เมื่อวันที่ 2 กันยายน 2567



สหประกันชีวิต ร่วมสนับสนุน ทุนการศึกษาบุตรสมาชิก สอ.ฐานทัพเรือสัตหีบ จำกัด

บริษัท สหประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) สนับสนุนทุนการศึกษาให้กับบุตรสมาชิก สหกรณ์ออมทรัพย์ฐานทัพเรือสัตหีบ จำกัด ประจำปี 2567 จำนวน 50,000 บาท โดยมี พลเรือโท ชยุต นาเวศภูติกร ผู้บัญชาการฐานทัพเรือสัตหีบ เป็นผู้รับมอบ ณ สโมสรสัญญาบัตร ฐานทัพเรือสัตหีบ อำเภอสัตหีบ จังหวัดชลบุรี เมื่อวันที่ 5 กันยายน 2567



สหประกันชีวิต ร่วมออกบูธและสนับสนุน โครงการสัมมนา สำนักงานตำรวจแห่งชาติ

พล.ต.อ. นิพนธ์ วีระสุนทร ประธานกรรมการ นางอาภา ไหลนานานุกูล รองกรรมการผู้จัดการ สายงานบริหาร นำเจ้าหน้าที่เข้าร่วมออกบูธประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตของบริษัทฯ ในโครงการสัมมนาเพื่อหาแนวทางแก้ไขปัญหาหนี้สินข้าราชการตำรวจและลูกจ้างประจำ สำนักงานตำรวจแห่งชาติ จัดโดย กองสวัสดิการ สำนักงานตำรวจแห่งชาติ ณ ศูนย์ฝึกอบรมพัฒนาบุคลากรและสวัสดิการ สำนักงานตำรวจแห่งชาติ (The Cop Seminar & Resort) อำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี เมื่อวันที่ 8-11 กันยายน 2567



สหประกันชีวิต ร่วมสนับสนุน ทุนการศึกษาบุตรสมาชิก สอ.กรมสรรพากรเรือ จำกัด

พล.ต.ต. ธงชัย โตงาม รองกรรมการผู้จัดการ สายงานตลาดประกันชีวิต นำเจ้าหน้าที่เข้าร่วมพิธีทำบุญครบรอบ 31 ปี สหกรณ์ออมทรัพย์กรมสรรพากร ทหารเรือ จำกัด พร้อมมอบทุนสนับสนุนการศึกษาบุตรสมาชิกประจำปี 2567 จำนวน 10,000 บาท ณ ที่ทำการสหกรณ์ฯ อำเภอสัตหีบ จังหวัดชลบุรี เมื่อวันที่ 9 กันยายน 2567





การนำเสนอขาย ด้วยหลัก 3 ใจ

ปัจจุบันลูกค้าใช้เวลาในการตัดสินใจซื้อ หรือไม่ซื้อสินค้า เร็วขึ้น เพราะมั่นใจว่ามีทางเลือกมากขึ้น ฉะนั้น เมื่อเรามีโอกาสนำเสนอสินค้าเราต้องปิดการขายให้ได้เร็วที่สุด ด้วยการนำเสนอขายที่สั้นกระชับ ฉับไว ตรงใจลูกค้าที่สุดครับ ด้วย **การนำเสนอขาย ด้วยหลัก 3 ใจ**

หลักที่ 1 คือ หลักทำให้ลูกค้า “พอใจ”

ลูกค้าจะพอใจจากการ ได้เห็น ได้ยินเสียง ได้ดมกลิ่น ได้ลิ้มลอง ได้สัมผัส การรับรู้ได้ด้วย ความรู้สึก ผ่านทางอายตนะทั้ง 6 ตา หู จมูก ลิ้น กาย ใจ (โณภูริัพพะ) (จะพาเข้าวัดเสียแล้ว) เอาที่เข้าใจง่าย ๆ เป็นรูปธรรมดีกว่านะครับ ลูกค้าจะชอบเราจากการ ได้เห็น ได้ยิน ได้ฟัง จากการแต่งกายของเรา เสื้อผ้าหน้าผม การไหว้ การทักทาย การยิ้ม แยมแจ่มใส และที่สำคัญ ความกระตือรือร้น ทำให้เกิดรักแรกพบ เป็นหน้าตาบานแรกที่เราต้องทำให้ลูกค้าชอบเราพอใจเรา ด้วยการแต่งกายให้เหมาะสมกับอาชีพ สอดคล้องกับสินค้าที่เราจะนำเสนอขาย เช่น การเป็นตัวแทนขายประกันชีวิต เป็นที่ปรึกษาทางการเงิน จะต้องมีความน่าเชื่อถือ ส่งผ่านการมีความรู้ ด้วยท่าทางที่มั่นใจ กระตือรือร้น พร้อมให้บริการ หลักนี้ถ้าทำได้ก็จะมีชัยไปกว่าครึ่ง ถ้าลูกค้าไม่รู้สึกลูกพอใจ ก็จะไม่ให้เข้าพบ ทุกอย่างก็จบครับ นักขายมืออาชีพจึงให้ความสำคัญกับกระบวนการเข้าพบเพื่อเสนอขายสินค้าทุกชนิด ด้วยการวางแผน ตั้งแต่เรื่องการแต่งกาย เพราะถ้าทำหลักแรกนี้ได้ไม่ดี ก็จะไม่สามารถนำไปสู่ขั้นตอนต่อไปได้ ผลลัพธ์ก็จะเท่ากับ 0 ทันที

หลักที่ 2 คือ หลักทำให้ลูกค้า “เข้าใจ”

เมื่อเราทำให้ลูกค้าพอใจจนได้เข้าพบแล้ว ก็มาถึงขั้นตอนการทำให้ลูกค้าเข้าใจ ลูกค้าจะเข้าใจเมื่อได้ฟัง และได้เห็นหลักฐาน และกระบวนการการนำเสนอที่เป็นขั้นเป็นตอน และที่สำคัญลูกค้าอยากฟังว่า เขาจะได้อะไร มากกว่าอยากรู้ว่า สินค้าของคุณคืออะไร ถ้าสินค้าคือครีมบำรุงผิว “หน้าของคุณจะขาวกระจ่างใสภายใน 3 วัน” นี่คือนโยบายจากสินค้าที่ลูกค้าอยากรู้ และสิ่งสำคัญ คุณต้องพูดสิ่งสำคัญนี้เป็นอันดับแรกก่อนสิ่งอื่น ๆ หลังจากนั้นค่อยบอกว่าผลิตภัณฑ์ประกอบด้วยอะไร เมื่อลูกค้าซื้อแล้วจึงค่อยอธิบายวิธีการใช้ ว่าใช้อย่างไร ถ้าเราไม่ได้พูดสิ่งสำคัญเป็นอันดับแรก ลูกค้าก็จะไม่สนใจ ไม่เข้าใจในสินค้าเรา จบด้วยการไม่ซื้อสินค้าเรา และยังเป็นการนำเสนอขายประกันชีวิตด้วยแล้วก็จะเพิ่มความยากขึ้นไปอีก นักขายจึงต้องเรียงลำดับความสำคัญในการนำเสนอขายอย่างเป็นขั้นเป็นตอน เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า ลูกค้าจะเล็งเห็นได้ถึงประโยชน์ที่เขาจะได้รับ และทำให้ลูกค้านั้นมีความเข้าใจนั่นเอง

หลักที่ 3 คือ หลักทำให้ลูกค้า “ตัดสินใจ”

ลูกค้าต้องการให้เราช่วยตัดสินใจ ด้วยการบอกให้เขาตัดสินใจ ซึ่งการทำให้ลูกค้าตัดสินใจ ก็คือ **การปิดการขาย** นั่นเอง นักขายหลาย ๆ ท่านอาจจะมาตมม้าตายในขั้นตอนสุดท้ายนี้ ด้วยการไม่กล้าปิดการขาย อาจจะเป็นเพราะเกรงใจ กลัวว่าจะโดนปฏิเสธ กลัวเสียลูกค้า กลัวเสียเพื่อน กลัวเสียหน้า สุดท้ายยิ่งกลัว ก็ยิ่งเสีย ต้องเปลี่ยนจากความกลัว เป็นความกล้า กล้าที่จะเปิด ก็ต้องกล้าที่จะปิด โปรดจำไว้ว่า ลูกค้าเขายุ่งอยู่กับการหาเงิน ยุ่งกับธุรกิจของเขามากพออยู่แล้ว นักขายที่ดีต้องมีทักษะช่วยให้ลูกค้าตัดสินใจให้เร็วขึ้น

หลักการนำเสนอขายแบบ 3 ใจ ต้องใช้ให้ประสานสอดคล้องกันอย่างมืออาชีพ **“จงทำให้ลูกค้าพอใจ และอธิบายให้ลูกค้าเข้าใจอย่างเป็นขั้นเป็นตอน และช่วยให้ลูกค้าตัดสินใจ ด้วยการปิดการขายทุกครั้ง”** ต้องนำไปฝึกฝนทดลอง ทำอย่างสม่ำเสมอ รับรองได้ว่าการนำเสนอครั้งต่อไปของคุณ ๆ ท่าน **นำเสนอทุกราย ขายได้ทุกเคส อย่างแน่นอน !**

ภาวะ Burn out

หากพูดถึงปัญหาสุขภาพของคนวัยทำงานที่มักพบเจอบ่อยในปัจจุบัน คงหนีไม่พ้นโรคออฟฟิศซินโดรม โรคกรดไหลย้อน และปัญหาสุขภาพทางจิตใจอย่างภาวะหมดไฟในการทำงานหรือที่เรียกว่า “ภาวะ burn out” นั่นเอง **แต่จะรู้ได้อย่างไร ? ว่าอาการที่เราเป็นคือการ Burn out หรือเราแค่ขี้เกียจทำงานกันแน่!**

ก่อนอื่นมาทำความรู้จัก **ภาวะ Burn out** หรือ **ภาวะหมดไฟในการทำงาน** เป็นความเหนื่อยล้าทางอารมณ์และจิตใจที่ต้องเผชิญกับความเครียดสะสมมาเป็นเวลานาน ๆ มักเกิดกับผู้ที่ทำงานหนักหรือรับภาระหน้าที่มากเกินไป มีความกดดันสูง มีความคาดหวังสูง และขาดการสนับสนุนจากผู้อื่น ผลกระทบคือ ทำให้สมาธิสั้นลง หมดแพชชั่นในการทำงาน รู้สึกอ่อนเพลียเหนื่อยล้า เบื่อหน่ายง่าย ขาดแรงจูงใจในการทำงาน มีความรู้สึกแค่ทำงานให้ผ่านไปวัน ๆ ซึ่งสิ่งเหล่านี้นอกจากจะส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพการทำงานส่วนตัวแล้วยังรวมถึงองค์กรด้วย โดยภาวะดังกล่าวสามารถแบ่งอาการได้ 3 ด้าน ดังนี้

- **Emotional Exhaustion** คือ ความเครียดทางอารมณ์
- **Depersonalization** คือ ทัศนคติและพฤติกรรมเชิงลบ
- **Reduced Personal Achievement** คือ การประเมินตัวเองเชิงลบ

สรุปในทางการแพทย์ ภาวะ burn out มักมีผลกระทบทั้งต่อร่างกายและจิตใจ ส่วน “**ความขี้เกียจ**” มักจะส่งผลต่อแค่ความตั้งใจที่จะทำอะไรสักอย่าง แต่ยังคงจุดเริ่มต้นในการทำสิ่งนั้นไม่ได้เท่านั้น เช่น การเริ่มออกกำลังกาย การเริ่มเก็บเงิน หรือการทำสิ่งต่าง ๆ ในชีวิตประจำวัน

5 วิธีป้องกัน ภาวะ Burn out

1. ปรับการใช้ชีวิต เช่น ออกกำลังกายสม่ำเสมอ เลือktanอาหารที่ดีต่อสุขภาพ หาเวลาพักผ่อนให้เพียงพอ
2. ฝึกการมีสติรู้ตัว
3. ประเมินและสังเกตความคิด อารมณ์ พฤติกรรมตนเองสม่ำเสมอ
4. จัดการเวลาทำงานของตนเอง ให้มีเวลาทำงานและเวลาพักผ่อนที่ชัดเจน
5. มองหาคนที่พูดคุยเรื่องไม่สบายใจได้ หรือกลุ่มคนที่คอยเป็นกำลังใจ



ขอบคุณข้อมูลจาก: แพทย์หญิงอริยาภรณ์ ตั้งชีวินศิริกุล Bangkok Mental Health Hospital (BMHH)



7 ประโยค ให้กำลังใจตัวเอง เมื่อเจอปัญหาในชีวิต

ขึ้นชื่อว่า “ชีวิต” ไม่มีคำว่าง่าย เราทุกคนต่างต้องผ่านด่านทดสอบมากมายในการใช้ชีวิต เพื่อเป้าหมายที่แตกต่างกันออกไป เพื่อตัวเอง ครอบครัว และคนที่รัก

แต่การจะก้าวข้ามปัญหาและอุปสรรคที่เข้ามาในชีวิตของเราได้นั้น ต้องเริ่มจากการมีทัศนคติในแง่บวกต่อสิ่งที่เข้ามา ก่อนเป็นลำดับแรก วันนี้เราจึงได้รวบรวม **7 ประโยคในการสร้างแรงบันดาลใจและให้กำลังใจตัวเอง** เมื่อต้องเจอกับปัญหาในชีวิตมาฝาก รับรองว่ามุมมองที่มีต่อปัญหาของคุณจะเปลี่ยนไปอย่างแน่นอน!

1. เดี่ยวมันก็ผ่านไป

ให้คิดว่าปัญหาต่างๆ ไม่ว่าจะเล็กหรือใหญ่ มันไม่มีวันที่จะอยู่กับเราตลอดไป ดั่งข้อคิดที่ว่า **“ไม่มีอะไรอยู่กับเราตลอดไป ความทุกข์ก็เช่นกัน ไม่นานก็จะผ่านไป”** เพราะฉะนั้นอย่ามัวนั่งคิดเสียใจ ให้หาสาเหตุของปัญหา ไม่ใช่เพื่อหาคนรับผิดชอบ แต่เพื่อที่จะได้แก้ไขปัญหานั้นได้อย่างถูกต้องนั่นเอง

2. เราทำดีที่สุดแล้ว

“จงทำวันนี้ให้ดีที่สุด” เชื่อว่าคติประจำใจของใครหลายคนต้องมีคำนี้อยู่เสมอ เพราะเมื่อเราทำอย่างเต็มที่แล้ว ทำดีที่สุดเท่าที่จะทำได้แล้ว ก็ไม่มีเหตุผลอะไรที่จะต้องมานั่งเสียใจกับสิ่งที่เกิดขึ้น

3. มันคือบทเรียนที่แสนวิเศษ

ความผิดพลาดไม่ได้นำมาซึ่งความผิดหวังเสมอไป ลองเปลี่ยนมุมมองที่มีต่อปัญหาใหม่ให้คิดเสียว่า **“ปัญหาคือบทเรียนที่แสนวิเศษ”** เพราะมันสอนให้เรารู้ว่าอะไรคือสิ่งที่ผิด อะไรคือสิ่งที่ถูก และสิ่งไหน คือสิ่งที่เราไม่ควรทำ จงใช้ความผิดพลาดเป็นบทเรียนสอนเรา เพื่อให้เราก้าวต่อไปในจุดที่ดีกว่าเดิม

4. ความท้าทายทำให้เราเข้มแข็ง

“ถ้าคุณไม่เข้มแข็ง แล้วใครจะเข้มแข็งแทนคุณ” ให้มองว่าทุกปัญหาและอุปสรรคที่เข้ามาคือความท้าทายใหม่ คือด่านทดสอบที่เราจะต้องก้าวข้ามมันไปให้ได้ และเมื่อคุณไม่ยอมย่อท้อต่อมันแล้ว สิ่งที่ได้มาคือหัวใจที่แข็งแกร่งของคุณเอง

5. ทุกปัญหาย่อมมีทางออก

คำติดตลกที่หลายคนชอบพูดกัน **“ทุกปัญหาย่อมมีทางออก ถ้าไม่มีทางออกให้ไปออกทางเข้า”** ไม่มีปัญหาไหนที่ไม่มีทางออก หรือไม่มีใครที่จะแก้ไขปัญหานั้นไม่ได้ ลองถอยออกมาสักก้าว แล้วกลับไปมองดูปัญหานั้นใหม่อีกครั้ง ไม่น่าว่าคุณอาจจะเจอวิธีการแก้ไขอย่างไม่คาดคิดเลยก็เป็นได้

6. เราจะไม่ได้เดียวดายเมื่อเกิดปัญหา

เมื่อเกิดปัญหาขึ้นกับเรา อย่าปล่อยให้ตัวเองต้องเผชิญกับปัญหานั้นโดยลำพัง นอกจากการให้กำลังใจตัวเองแล้ว ลองหันไปหากำลังใจจากคนรอบข้าง ยังมีครอบครัว คนรัก และเพื่อน ๆ ที่คอยซัพพอร์ตเราเสมอไม่ว่าต้องเจอกับปัญหาใด

7. ใคร ๆ ก็เจอปัญหาด้วยกันทั้งนั้น

ทุกคนในโลกล้วนต้องเผชิญกับปัญหา เราไม่ใช่คนเดียวในโลกที่ต้องพบกับความผิดพลาด และปัญหาของเราก็ไม่ใช่ปัญหาที่ใหญ่ที่สุด บางครั้งการได้ปรึกษาหรือแชร์ปัญหากับคนรอบข้างที่ไว้ใจได้ อาจทำให้เราค้นพบมุมมองใหม่ และอาจทำให้รู้ว่าปัญหาของเรานั้นเป็นเรื่องเล็กน้อยไปเลยก็ได้





Saha Life Q&A

Q: แผนประกันชีวิตคุ้มครองสินเชื่อเพื่อสมาชิกสหกรณ์ “แบบทุนประกันลดลง” กับ “แบบทุนประกันคงที่” ต่างกันอย่างไร

A: สหประกันชีวิต ขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูง ที่ท่านสนใจในผลิตภัณฑ์ประกันชีวิต ของบริษัทฯ โดยแผนประกันชีวิตคุ้มครองสินเชื่อเพื่อสมาชิกสหกรณ์ได้ **แบ่งทุนประกันออกเป็น 2 แบบ** คือ “แบบทุนประกันลดลง” กับ “แบบทุนประกันคงที่” โดยมีรายละเอียดเงื่อนไข กรมธรรม์ที่แตกต่างกัน ในหัวข้อสำคัญ ดังตารางด้านล่างนี้

เปรียบเทียบความแตกต่าง
แผนประกันชีวิตคุ้มครองสินเชื่อ
แบบทุน **ลดลง** กับ **คงที่**

แบบทุนประกันลดลง	แบบทุนประกันคงที่
อัตราเบี้ยต่ำ	อัตราเบี้ยขึ้นอยู่กับทุนประกัน
ชำระเบี้ยเพียงครั้งเดียว	ชำระเบี้ยเพียงครั้งเดียว
ระยะเวลาเอาประกัน 2-30 ปี	ระยะเวลาเอาประกัน 2-20 ปี
ตามสัญญาเงินกู้	ตามสัญญาเงินกู้
ทุนประกันลดลง	ทุนประกันคงที่
ตามระยะเวลาที่เอาประกัน	ตามระยะเวลาที่เอาประกัน

สนใจคลิก WWW.SAHALIFE.CO.TH * เงื่อนไขความคุ้มครองเป็นไปตามที่บริษัทฯ กำหนด [LINE @SAHALIFE](https://www.line.me/Sahalife)

ศึกษารายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่เว็บไซต์ www.sahalife.co.th ในหัวข้อ แบบประกันชีวิต-คุ้มครองชีวิตดูแลสินเชื่อ-สหกรณ์เกษตรกร
หรือสอบถามได้ที่เบอร์ 02-379-5099 ติดต่อ ฝ่ายตลาดประกันชีวิต

30th
Anniversary



สหประกันชีวิต
SAHA LIFE INSURANCE

สหประกันชีวิต

ถือเป็นสมบัติล้ำค่าที่พวกเราชาวสหกรณ์ทุกคนควรหวงแหนและรักษาไว้
พร้อมร่วมกันสนับสนุนด้วยการส่งต่อความคุ้มครองให้กับสมาชิกสหกรณ์จากรุ่นสู่รุ่น
เพื่อความมั่นคงของขบวนการสหกรณ์ไทยสืบไป

“ บริษัทประกันชีวิตของสหกรณ์ ”
เพื่อสหกรณ์ สมาชิกสหกรณ์ และปวงชน