

THÔNG TIN THÀNH VIÊN

Họ tên: NGUYỄN THỊ QUỲNH MAI DT: 0919.131.168 CHAPTER: SPACE Ngày 01/05/2026

Ngày sinh/Nơi sinh/Nguyên quán	20/10/1986 Tuyên Quang
Tên Công ty	Công ty TNHH Manulife Việt Nam
Email/ Web/ DTDD	Mainq86@gmail.com / 09919131168
Chức danh trong DN	Trưởng chi nhánh kinh doanh
Các bằng cấp bạn có	Cử nhân Kế toán
Kinh nghiệm trong ngành này	13 năm
Công việc đã trải qua trước đây	Kế toán trưởng- NGO – Trung tâm nghiên cứu và Phát triển Vùng cao
Địa chỉ nơi ở hiện nay	Toà A3 Lumiere Vinsmart Tây Mỗ, Hà Nội
Vợ / Chồng / Các con	Đã có 1 con
Chuyên môn chính	Quản lý nhân sự và phát triển kinh doanh Bảo hiểm nhân thọ Manulife
Sở trường (mặt mạnh)	- Vui vẻ, hoà đồng với mọi người - Nắm bắt được tâm lý và giao tiếp tốt ,đánh giá được điểm yếu và điểm mạnh để giao việc hiệu quả . - Tích cực , năng động có thể thích nghi trong mọi môi trường , hoàn cảnh - Có thể bình tĩnh đối diện với biến cố . - Luôn lắng nghe chia sẻ, góp ý của đồng nghiệp, cấp dưới và đối tác - chịu khó học hỏi và tìm hiểu những điều mới mẻ - Nấu ăn ngon
Sở đoản (mặt yếu)	- Dễ dãi với bản thân và khó tính với người khác - Luôn muốn mọi thứ phải ngăn nắp, chính xác, rất ghét chờ đợi và sai hẹn.
Thói quen hàng ngày của bạn	- gym, cắm hoa, trồng cây - Nấu ăn - Học các khóa học
Sở thích (món ăn, âm nhạc,...) và sở ghét của bạn.	-Sở thích : du lịch, chăm sóc gia đình - luôn suy nghĩ tích cực trong công việc cũng như trong cuộc sống - Ghét nghe nói dối hay phải nói dối
Những hoạt động tôi yêu thích	-Giao lưu, mở rộng các mối quan hệ -Thể dục và xem film -Đi du lịch cùng gia đình, bạn bè - Thích trồng và chăm cây
Khát vọng cháy bỏng của tôi	Giúp đỡ được nhiều người cùng hướng tới 1 cuộc sống tươi đẹp!

Những điều chưa ai biết về tôi	- Hay tự mình làm mọi việc trước khi nhờ
Chìa khóa thành công của tôi	- Luôn vui vẻ, suy nghĩ tích cực, nhìn vào vấn đề để giải quyết chứ không nhìn vào câu chuyện để giải quyết.
Ngày T7, CN bạn thường làm gì	- Tôi dành thời gian cho gia đình
Bạn mong muốn gì 1-2 năm tới	- Phát triển đội ngũ nhân sự của nhánh kinh doanh lên 150 người - Gia tăng doanh thu và thu nhập
Thần tượng Nhân vật ưa thích của bạn	- Không có
Điều cần làm trong 12 tháng tới	- Phát triển hệ thống nhân sự tại Manulife
Các CLB, tổ chức mà bạn tham dự	BNI

Bảng GAINS + M

GOALS – những mục tiêu của bạn, bạn cần đạt được điều gì cho bản thân, cho cuộc sống, cho công việc...	- Ổn định sự phát triển tại Manulife - Học tập và ứng dụng AI vào các công việc - Phát triển bản thân để thành người dẫn đầu - Cân bằng giữa công việc và gia đình - Không kiếm tiền bằng mọi cách nhưng sẽ không bỏ qua bất cứ cơ hội kiếm tiền nào nếu thấy phù hợp tiêu chí
Accomplishments – Những thành tựu của bạn (từ lúc nhỏ đến lớn), tài sản, kinh nghiệm, kiến thức, kỹ năng, bằng cấp...	- Luôn đứng đầu trong 12 năm học phổ thông - Tốt nghiệp ĐH Kinh tế Quốc dân – chuyên ngành Kế toán - Tham gia đào tạo các lớp Kỹ năng trong nước và quốc tế về Bán hàng và Quản lý nhân sự MBA- MDRT
Interests – Những sở thích của bạn, sở thích chung giúp chúng ta dễ gặp gỡ và bền chặt nhau hơn	- Đi du lịch cùng gia đình , bạn bè - Trồng cây, làm vườn ,nghe nhạc - Sống vui vẻ, suy nghĩ tích cực,

Networks – Các mối quan hệ chất lượng của bạn (đối tác, bà con, bạn bè, sếp...)	- Kết nối tới Chủ doanh nghiệp muốn xây dựng chế độ phúc lợi giữ chân các nhân sự chủ chốt. Tư vấn cân đối chi phí doanh nghiệp có hoá đơn đầu vào tối ưu thuế Doanh nghiệp
Skills – Các Kỹ năng, khả năng của bạn, qua phần này, bạn bè sẽ yên tâm và tin cậy bạn hơn	- Trò chuyện, chia sẻ được với những người lớn hoặc nhỏ tuổi hơn mình. - Thân thiện, cởi mở và sống chân thành, không vụ lợi - Kỹ năng đàm phán và phán đoán tình huống - Kỹ năng thuyết phục và tạo thiện cảm , kỹ năng bán hàng

PHIẾU ĐẶT QUAN HỆ HỢP TÁC

Bí quyết : “ Tôn trọng thời gian của nhau, lắng nghe tích cực và luôn động viên nhau, tập chung vào các vấn đề cần thảo luận. Sau khi đã nắm bắt hết các thông tin của nhau thì hãy bắt đầu ra ngoài tìm kiếm khách hàng tiềm năng cho đối tác của bạn “

1.Mô tả cụ thể về sản phẩm / dịch vụ của công ty bạn đang cung cấp

- Hoạt động 13 năm trong lĩnh vực BHNT Manulife , với đội ngũ nhân sự có chuyên môn giỏi và phương châm Khách hàng là trọng tâm . Tiêu chí lấy khách hàng làm trọng tâm để mang tới trải nghiệm dịch vụ tốt và chất lượng . Hiện tại Manulife đang có cơ sở :

- 106 Chùa Láng, Đống Đa - Hà Nội

Hotline : 0919131168

Email: Mainq86@gmail.com

Hiện tại Manulife đang có các dịch vụ như sau :

- Bảo hiểm nhân thọ - sức khỏe
- Đầu tư uỷ thác

2.Sự khác biệt so với đối thủ cạnh tranh :

Chuyên sâu kiến thức hỗ trợ về BHNT và các lĩnh vực liên quan: Thuế TNCN hay thuế Doanh nghiệp: Hỗ trợ claim thanh toán quyền lợi KH nhanh chóng, đúng đủ giấy tờ theo quy định.

Làm việc dựa trên quy tắc đạo đức – Chữ TÂM - không bán dịch vụ: đưa đúng đủ quyền lợi theo nhu cầu Tài chính của từng KH

Đội ngũ nhân sự trẻ - tận tâm đến từ nhiều ngành nghề khác nhau: Luật sư, tài chính, ngân hàng, kế toán

3.Khách hàng và thị trường mục tiêu của bạn là ai ?

1. Khách hàng cá nhân:

Nhóm khách hàng

Đặc điểm cụ thể

- Độ tuổi: 0-65 tuổi
- Có thu nhập
 - Có sức khỏe
 - Có nhu cầu bảo vệ chăm sóc sức khỏe, tích lũy giáo dục, hưu trí, và uỷ thác đầu tư

2. Khách hàng doanh nghiệp

Nhóm khách hàng

Đặc điểm cụ thể

-Thiếu hoá đơn Thuế đầu vào để tối ưu thuế TNDN

Doanh nghiệp vừa -và nhỏ - Thiếu chính sách đãi ngộ ưu việt dành cho nhân viên

- Thiếu quỹ dự phòng tài chính bảo vệ chủ Doanh nghiệp

4.Những ngành nghề nào có thể kết hợp với dịch vụ của bạn mà hiện tại chapter chưa có : Những ngành như Tư vấn thuế, Kế toán, Du lịch, Nhân sự

5.Tôi nên mở đầu cuộc hội thoại như thế nào để dẫn dắt khách hàng nói ra nhu cầu của họ:

1. Quỹ chăm sóc sức khỏe cá nhân (KH cá nhân)

Mục tiêu Gợi để khách tự nói "Chi phí y tế tăng cao, hoá đơn năm viện 20tr trở nên tốn quá..."

Câu mở đầu "Anh/chị đã bao giờ cảm thấy mình muốn đi viện mà không phải trả tiền không?"

"Nếu chi cần 1 triệu/tháng là có ngay quỹ dự phòng chăm sóc sức khỏe 125tr/năm anh chị có quan tâm không?"

Câu đào sâu "Điều gì khiến anh/chị lo lắng nhất nếu một ngày không thể đi làm?"

2. KH Doanh nghiệp

Mục tiêu Khách tự chia sẻ về việc thiếu hoá đơn chi phí đầu vào, và nhân sự lâu năm nghỉ việc

Câu mở đầu "Doanh nghiệp anh/chị cuối năm quyết toán thuế có bị thiếu hoá đơn chi phí đầu vào không?"

"Doanh nghiệp anh chị có gặp vấn đề về nhân viên lâu năm nghỉ việc, chi phí tuyển dụng đào tạo nhân sự tăng không ?"

Câu đào sâu "Nếu có thể vừa giữ chân nhân sự tốt vừa cân đối hoá đơn chi phí doanh nghiệp, anh/chị có muốn tìm hiểu giải pháp không?"

TẠI SAO BẠN LẠI GIỚI THIỆU/CHỌN TÔI VÀ MANULIFE ĐỂ GIỚI THIỆU :

Tôi giới thiệu Mai Manulife vì họ làm nghề bằng tâm, chăm sóc khách hàng tận tình.
KH luôn hài lòng và giới thiệu thêm bạn bè sử dụng dịch vụ của Mai Manulife

6. Những cụm từ nào nếu tôi nghe thấy sẽ là một lời giới thiệu tốt cho bạn ?

1. KH cá nhân

 Nếu bạn nghe ai nói:

- “Đi viện tốn tiền quá.”
- “Nhiều bệnh nhân K quá, tôi cần bảo vệ bệnh lý nghiêm trọng.”
- “Cần quỹ cho con du học.”
- “Cần tạo quỹ hưu trí chủ động.”

 **Hãy kết nối với:** Mai Nguyễn Manulife

2. KH Doanh nghiệp

 Nếu ai than rằng:

- “Thiếu hoá đơn đầu vào.”
- “Nhân sự nghỉ nhiều quá.”

 **Hãy kết nối với:** Mai Nguyễn Manulife.

7. Làm thế nào tôi có thể đánh giá đâu là referral tốt cho bạn nếu tôi thấy referral ấy thực sự tiềm năng ?

- ✓ Họ đang gặp đúng vấn đề chi phí doanh nghiệp, giữ chân nhân sự
- ✓ Họ đã nói ra mong muốn tìm giải pháp (có hoá đơn chi phí đầu vào, thẻ sức khoẻ nằm viện k tốn tiền)
- ✓ Họ không từ chối khi được đề xuất kết nối với tư vấn BHNT uy tín

8. Đâu sẽ là một referral ko thích hợp với bạn ?

Trường hợp	Giải thích
Tôi muốn mua toán Bảo hiểm với các bệnh đã có	Không phù hợp với tính trung thực của bảo hiểm- trực lợi BH .
Khách muốn khuyến mãi 100%, giảm nhiều hoặc miễn phí	Không phải tệp khách hàng mục tiêu. lớn, chỉnh nha xương chuyên sâu tại bệnh viện.

9. Những quan niệm sai về SP/ dịch vụ của bạn thường là gì ?

1. Bảo hiểm nhân thọ

❌ Quan điểm sai

✅ Sự thật đúng

"Tích lũy có lời sau này nhận BHNT là kế hoạch bảo vệ phòng khi rủi ro, uỷ thác đầu tư lãi suất lãi cao."

BHNT là kế hoạch bảo vệ phòng khi rủi ro, uỷ thác đầu tư lãi suất không cam kết

"BHNT từ vong mới có quyền lợi."

BHNT gồm thẻ sức khoẻ, tai nạn, bệnh trọng và rủi ro nhất. KH tham gia Quyền lợi nào thanh toán ở quyền lợi đó .

DN tham gia BHNT chỉ 1 được xuất HĐ 1 năm

DN tham gia BHNT nhận hoá đơn theo từng năm đóng phí.

10. Bạn có hài lòng với cách quảng cáo về sản phẩm/ dịch vụ của bạn hiện tại ?

Thành thật mà nói: Chưa hoàn toàn hài lòng.

- Nhiều người vẫn nghĩ BHNT phải nhiều tiền mới tham gia.
- Thanh toán tiền BH khó
- Chưa khai thác hết nguồn sức mạnh từ referral chất lượng trong BNI (giới thiệu đúng người – đúng thời điểm).
- Tôi mong muốn khách hàng tìm đến Tôi vì **tin tưởng & hiểu đúng giá trị**, chứ không chỉ vì khuyến mại.

Vì vậy:

➡ Tôi đang tập trung chuyển từ quảng cáo “đơn thuần” → sang “giáo dục khách hàng & xây dựng uy tín”.

➡ Và tôi xem BNI là **kênh quảng bá đáng tin cậy nhất**, vì mỗi referral đi kèm là một lời đảm bảo về uy tín.

-

11. Từ 1-10, bạn đánh giá tôi sẽ là người hợp tác với bạn ở mức nào ? (1: Không phù hợp, 10: Rất phù hợp)

12. Tôi cần làm điều gì khác để đáp ứng được mức số 10 ?

- Giúp thành viên hiểu rõ dịch vụ của tôi
- Để người giới thiệu yên tâm rằng khách của họ được chăm tốt, không bị bán hàng quá đà.
- Cho thành viên “trải nghiệm thật”
- Thể hiện sự chuyên nghiệp & trân trọng mối quan hệ.

10 CÂU HỎI GIÚP CÁC THÀNH VIÊN POWERTEAM CHO BẠN NHIỀU REF HƠN

Câu hỏi	Trả lời
1. Hãy cho biết bạn đã khởi nghiệp như thế nào	Tôi bắt đầu từ một nhân viên tư vấn thông thường, bằng niềm tin KH trao tôi xây dựng đội ngũ nhân sự tốt và thăng tiến lên các vị trí - Giám đốc kinh doanh- Trưởng chi nhánh Kinh doanh

	-Tôi từng là Khách hàng năm 22 tuổi bắt đầu đi làm tôi nhận được số tiền 18tr từ mẹ tôi để mua chiếc xe đầu tiên, và được mẹ chia sẻ đó chính là số tiền hàng năm mẹ tôi tham gia BHNT cho tôi đến khi đi học đại học và ra trường đi làm. Món quà giá trị nhân văn rất lớn đối với tôi. Tôi muốn KH của tôi sẽ tạo ra món quà giá trị dành cho những người thân thông qua BHNT
2. Điều gì bạn thích nhất về việc mình đang làm? Hãy kể cho tôi nghe một khách hàng	Điều tôi yêu thích nhất là <i>được thấy khách hàng có kế hoạch tài chính đảm bảo. Khi cần nhất tôi luôn sát cánh cùng họ theo 1 cách riêng..</i> 13 năm làm nghề, điều nhớ nhất đó chính là việc hỗ trợ gia đình KH gặp nạn trong vụ tàu Hạ Long, gia đình 1 người em, người bạn của bạn giới thiệu. Sau 4 tháng hỗ trợ gia đình hoàn thành thủ tục giấy tờ để nhận khoản tiền 2,4tỷ món quà mà bố mẹ em bé k may để lại cho con. Đứa bé mạnh mẽ duy nhất của gia đình sống sót sau thảm hoạ đó. Không đi cùng con đến khi con trưởng thành món quà nhỏ bé đó an ủi giúp cho bà ngoại bé yên tâm phần nào chăm cháu thay con. Khoảnh khắc đó làm tôi tin rằng – mình đang làm một công việc ý nghĩa nhân văn.
3. Điều gì giúp bạn và Công ty bạn khác biệt so với đối thủ	Điểm khác biệt Công ty BNNT 100% vốn nước ngoài duy nhất tại Việt Nam 13 năm kinh nghiệm tại Manulife, hỗ trợ 1000 khách hàng cá nhân và doanh nghiệp. Chuyên môn cao, hỗ trợ KH thanh toán quyền lợi KH nhanh nhất
4. Bạn có lời khuyên nào cho người mới khởi nghiệp trong ngành của bạn	- Đừng bắt đầu bằng tiền – hãy bắt đầu bằng tâm và sự tử tế. Khi chưa đủ khách, hãy dành thời gian học – rèn kỹ năng – xây quy trình chuẩn.
5. Những xu hướng sắp diễn ra đối với DN bạn hay ngành nghề của bạn	- Khách hàng ngày càng chọn chất lượng & trải nghiệm thay vì giá rẻ.
6. Theo bạn, những chiến lược nào hiệu quả nhất để quảng bá DN của bạn	Khách hàng giới thiệu khách hàng (Referral Marketing) Tham gia BNI – xây quan hệ với chủ doanh nghiệp Chia sẻ kiến thức, không chỉ quảng cáo Case thực tế trước & sau điều trị
7. Bạn muốn thay đổi điều gì nếu bạn mong muốn có sự thay	Nếu được thay đổi, tôi mong: Ngành BH minh bạch hơn

đổi liên quan đến DN hay ngành nghề của bạn	- Khách hàng được hiểu đúng kiến thức
8. Sự kiện lớn sắp xảy ra đối với bạn là	-
9. Điều thách thức lớn nhất hiện nay của bạn là gì	Hiện tại, thách thức lớn nhất của tôi là: - Tuyển đúng người – giữ chân được bác sĩ, điều dưỡng, nhân viên có tâm và có tầm. - Và đặc biệt, làm thế nào để nhiều người hiểu đúng về BHNT và ý nghĩa của BHNT
10. Bạn đang tìm kiếm khách hàng mục tiêu nào, làm thế nào để tôi có thể nhận biết khách hàng tốt nhất cho bạn....	- KH cá nhân hoặc doanh nghiệp: độ tuổi 0-65t có sức khỏe, thu nhập và mong muốn thiết lập kế hoạch tài chính cho bản thân, gia đình và doanh nghiệp