



ประวัติวิทยากร (Trainer Profile)



อ.นพเมศร์ สุวรรณนามัย

การศึกษา:

- กำลังศึกษาปริญญาโท สาขาการจัดการและกลยุทธ์ วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล
- ปริญญาตรี คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
วิชาเอก การเงินการคลังระหว่างประเทศ วิชาโท ปรัชญา
- โดซ์ วิทยากรและที่ปรึกษาด้านการขาย ผู้เชี่ยวชาญด้านการขาย
การสร้างทีมขาย และออกแบบระบบบริหารงานขาย



ประวัติการทำงานในอดีต - ปัจจุบัน

- โดซ์ วิทยากร ที่ปรึกษาอิสระ และ นักเขียน [2015 - 2021 - ปัจจุบัน]
- ผู้บริหารตัวแทน บริษัท พรูเด็นเชียล ประกันชีวิต [2015 - 2015]
- ผู้บริหารตัวแทน บริษัท ไทยซัมซุง ประกันชีวิต [2014 - 2014]
- ผู้บริหารตัวแทน วิทยากร และ ประธานสโมสรฝึกฝนการขาย Roleplay บริษัท อลิอันซ์ อยุธยา ประกันชีวิต [2010 - 2014]
- นักธุรกิจเครือข่ายขายตรง บริษัท เอเจส เอนเตอร์ไพรส์ ไทยแลนด์ จำกัด ตำแหน่ง Director มีทีมงานขาย ภายใต้การดูแล 1600 คน ลักษณะงาน ขาย ชวน สร้างทีม และ ฝึกอบรม [2008-2010]
- พนักงานระดับสูงฝ่ายขายอะไหล่และการตลาด ส่วนจัดฝึกอบรม บริษัท ตรีเพชร อิซูซุเซลส์ จำกัด [2005-2009]
- พนักงานฝ่ายขายอะไหล่และการตลาด แผนกขายดีลเลอร์รายใหญ่ บริษัท ตรีเพชร อิซูซุเซลส์ จำกัด [2003-2005]



ประสบการณ์ด้านวิทยากร และหลักสูตรที่เชี่ยวชาญ

- หลักสูตร “ศิลปะการปิดการขายแบบมืออาชีพ” [The Art of Sales Closing]
- หลักสูตร “การโค้ชสำหรับผู้นำทีมขาย” [Leadership Coaching for Sales Team]
- หลักสูตร “การบริหารงานขายสำหรับผู้นำ” [Sales Management for Leader]
- หลักสูตร “ปลูกจิตวิญญาณแห่งความสำเร็จในงานขาย” [Spirit of Sales Success]
- หลักสูตร “การตั้งเป้าหมายและวางแผนการขาย” [How to Set Goal and Planning]
- หลักสูตร “ขายด้วยจิตพิสัยความสำเร็จ” [Everything in the Sales Cycle]
- หลักสูตร “การสร้างความสัมพันธ์สู่ความสำเร็จ” [Relationships for Success]
- หลักสูตร “ขายให้รวย ด้วย Passion” [Sell with Passion]
- หลักสูตร “เส้นทางสู่การเป็นนักขายมืออาชีพ” [Road to Professional Salesperson]
- หลักสูตร “สร้างทีมให้สัมฤทธิ์ คิดแบบผู้นำ ทำอย่างมีเป้าหมาย” [Team Building]
- หลักสูตร “ผู้นำแห่งสติกับทีมขาย” [Mindful leadership with sales teams]

งานด้านที่ปรึกษา :

- รับผิดชอบวางระบบงานขาย เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน ออกแบบโครงสร้างเงินเดือน ค่าคอม ระบบติดตามการทำงาน และประเมินผล พร้อมร่วมวางแผนกับผู้บริหาร และฝึกอบรม พัฒนา ให้กับระดับผู้จัดการและพนักงานฝ่ายขาย ด้วยเทคนิค วิธีการ 4 รูปแบบ
- Training : ฝึกอบรมทักษะการขาย การเจาะตลาด และบ่มเพาะผู้นำทีมขาย
- Mentoring : เป็นพี่เลี้ยงภาคปฏิบัติ ร่วมทบทวน และวิเคราะห์สถานการณ์
- Coaching : เปิดศักยภาพ หาเป้าหมายและเพิ่มยอดขายได้อย่างเหมาะสม



- Facilitating : อำนวยความสะดวก และระดมสมองอย่างสร้างสรรค์

ความเชี่ยวชาญพิเศษด้านอื่นๆ:

- อาจารย์สอนหมากล้อม (ระดับฝีมือ 1 ตั้ง ประเทศไทย) ,
- ผู้ช่วยงานวิจัยด้านจีนศึกษา, อาจารย์สอนคณิตศาสตร์ ,
- ครูจิตอาสา युวพุทธริกสมาคมฯ, จิตอาสาสวนโมกข์กรุงเทพ,
- การขายและการทำตลาดสินค้าออนไลน์,
- การลงทุนในหุ้น (สอบผ่านเจ้าหน้าที่การตลาดตราสารทุน Single license ระบบเดิม)



ประกาศนียบัตร/ประวัติการเข้ารับการฝึกอบรมพิเศษ

Special Certificate

- “International Seminar for Young Scholars on Economic Development Issues” by Graduate School, Chinese Academy of Social Sciences at Beijing, China
- “Approved Coach Specific Training Hours [ACSTH] International Coaching Federation : ICF - Professional Coaching Certification Program [PCCP]” 60 hrs. by Thailand Coaching Institute in partnership with International Coaching Mastery

Certificate

- “Professional Patterns of Management” by Ayudhya Allianz CP
- “Professional Patterns of Leadership” by Ayudhya Allianz CP
- “Sales Management” by Ayudhya Allianz CP
- “Professional Manager” by Ayudhya Allianz CP

Special Training

- “ทักษะกระบวนการ” โดย อาจารย์วิศิษฐ์ วัจนัญญ
- “Mind map” โดย อาจารย์ธัญญา ผลอนันต์
- “Finding Your Life-Purpose & Passion” by Coach VasanthGopalan
- “Life Cycle Plan” โดย อาจารย์ไชยวัชร พืชพรพงศ์
- “Design Your Destiny” by Mr.Joel Bauer
- “Train the Trainer to Train” by Ayudhya Allianz CP
- “หัวใจของความเป็นครู” โดย อาจารย์ประมวล เฟื่องจันทร์
- “การประเมินผลและสรุปผลการฝึกอบรม” โดย สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น)
- “Power of Vision” by Mr.Phillip C. Richards, CFP



ประวัติการเป็นวิทยากรให้กับหน่วยงานต่าง ๆ (บางส่วน)

- ธนาคารกรุงเทพสำนักงานใหญ่ และสาขา
- มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร
- ยูวพุทธริกสมาคมแห่งประเทศไทย
- บริษัท ฮอนด้าประสิทธิ์มอเตอร์สแควว (2554) จำกัด
- บริษัท บีไอดับบลิว โพรดัคส์ จำกัด
- โรงเรียน วัดทศทิศ
- บริษัท สมาร์ทเทค จำกัด



- บริษัท ควิน ออฟ คัพส์ จำกัด : The Cups Catering
- บริษัท ซิลด์แอร์ แพลนเจจิ่ง (ประเทศไทย) จำกัด
- บริษัท อิมสยามเทรดดิ้ง จำกัด
- บริษัท กัซพ้อยท์ กรุป จำกัด
- บริษัท สกิลเลน เอดูเคชั่น จำกัด : Skilllane
- หอจดหมายเหตุพุทธทาส อินทปัญโญ : สวนโมกขังกรุงเทพ
- อลิอันซ์ อยุธยา Allianz Ayudhya
- TACC : บริษัท ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์ จำกัด (มหาชน)
- บริษัท เรดดีแพลนเน็ต จำกัด
- บริษัท เอฟที ออล จำกัด
- ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) และบริษัทในเครือ
- Hewlett Packard Enterprise (HPE) Thailand
- บริษัท ตรีเพชรอินชัวร์นส์เซอร์วิส จำกัด

							
							
							
							
							



ผู้ประสานงานหลักสูตร

คุณศิริรัตน์ (อีฟ)

Mobile: 09 2024 6554

E-Mail Address: eve@people-dynamic.com

อ้างอิง

Website: www.people-dynamic.com

Facebook: www.facebook.com/peopledynamic

Line@ : [@peopledynamic](https://www.line.me/@peopledynamic)