



ประวัติวิทยากร (Trainer Profile)



อาจารย์นพเมศร์ สุวรรณนามัย

การศึกษา:

- ปริญญาโท สาขาการจัดการและกลยุทธ์ วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล วิทยานิพนธ์เรื่อง "กลยุทธ์การโค้ชผู้นำเพื่อสร้างเสริมความฉลาดทางอารมณ์และขับเคลื่อนความสำเร็จขององค์กร" เกรดเฉลี่ย 3.92
- ปริญญาตรี คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ วิชาเอก การเงินการคลังระหว่างประเทศ วิชาโท ปรัชญา



ประวัติการทำงานในอดีต - ปัจจุบัน

- โค้ชระดับผู้บริหาร วิทยากร ที่ปรึกษาอิสระ และนักเขียน (2015 - 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 จำกัดตำแหน่ง 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 “ปลุกจิตวิญญาณแห่งความสำเร็จในงานขาย” (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 :

- รับปรึกษาวางระบบงานขาย เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน ออกแบบโครงสร้างเงินเดือน ค่าคอม ระบบติดตามการทำงาน และประเมินผล พร้อมร่วมวางแผนกับผู้บริหาร และฝึกอบรม พัฒนา ให้กับระดับผู้จัดการและพนักงานฝ่ายขาย ด้วยเทคนิควิธีการ 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, จิตอาสาสอนโมกข์กรุงเทพ,
- 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 วัจวิญญู
- “Mind map” โดย อาจารย์ธัญญา ผลอนันต์
- “Finding Your Life-Purpose & Passion” by Coach VasanthGopalan
- “Life Cycle Plan” โดย อาจารย์ไชยวัชร พัทธพรพงศ์
- “Design Your Destiny” by Mr.Joel Bauer
- “Train the Trainer to Train” by Ayudhya Allianz CP
- “หัวใจของความเป็นครู” โดย อาจารย์ประมวล เพ็งจันทร์
- “การประเมินผลและสรุปผลการฝึกอบรม” โดย สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น)
- “Power of Vision” by Mr.Phillip C. Richards, CFP



ประวัติการเป็นวิทยากรให้กับหน่วยงานต่าง ๆ (บางส่วน)

- ธนาคารกรุงเทพสำนักงานใหญ่ และสาขา
- มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร,โรงเรียน วัดทศทิศ
- บริษัท สยามคูโบต้าคอร์ปอเรชั่น จำกัด
- ยูวพุทธริกสมาคมแห่งประเทศไทย
- บริษัท ฮอนด้าประสิทธิ์มอเตอร์สแก็ว (2554) จำกัด
- บริษัท บีไอดับบลิว โพรดัคส์ จำกัด
- บริษัท สมาร์ทเทค จำกัด
- บริษัท ควิน ออฟ คัพส์ จำกัด : The Cups Catering
- บริษัท ท็อป อิงลิช (ไทยแลนด์) จำกัด : Edumall

- บริษัท อิมสยามเทรดดิ้ง จำกัด
- บริษัท ทักษิพย์ทวี กรุ๊ป จำกัด
- บริษัท สกิลเลน เอดูเคชั่น จำกัด : Skilllane
- หอจดหมายเหตุพุทธทาส อินทปัญโญ : สวนโมกข์กรุงเทพ
- 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 ตรีเพชรอินชัวรันส์เซอร์วิส จำกัด
- บริษัท ดี. เอช. เอ. สยามเวลา จำกัด
- ฯลฯ

							
							
							
							
							



ผู้ประสานงานหลักสูตร

คุณศิริรัตน์ (ฮัพ)

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)