



ดร. วิชัย ว่องศิลป์วัฒนา

**Vichai Vongsilpavattana Ph.D.**

### **ประสบการณ์การทำงาน**

- กรรมการผู้จัดการ Lucky Star International ( Thailand ) Co.,Ltd.
- รองผู้อำนวยการ บริษัท โอเอสสภา จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายขายทั่วประเทศ และอินโดจีน บริษัท โพรโมสต์ฟริสแลนด์ จำกัด มหาชน
- ผู้จัดการทั่วไป สายงานการขาย บริษัท ทีโอเอ จำกัด
- ผู้จัดการภาค บริษัท ฟร็อคเตอร์ แอนด์ แกมเบิล จำกัด (พี แอนด์ จี)
- ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาการขาย บริษัท เบปซี่โคล่า อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล เซ้าท์ อีสเอเชีย จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมพนักงานขาย บริษัท ยิลเลตต์ประเทศไทย จำกัด

- ผู้บริหารการขายอาวุโส บริษัท เนสท์เล่ (ไทย) จำกัด

### **การอบรมและการทำงานในต่างประเทศ**

- TEAM SALES MANAGER PROGRAM PEPSI-COLA DETRIOT MICHIGAN USA
- CUSTOMER BUSINESS DEVELOPMENT PROGRAM PROCTER & GAMBLE  
AND WALMART ARKANSAS USA

### **การศึกษา**

- โรงเรียนเตรียมอุดมศึกษา พญาไท
- บัณฑิตบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- พาณิชยศาสตร์มหาบัณฑิต (MBA) มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- ปริญญาเอก การบริหารธุรกิจ (Ph.D. in Management) จาก สหรัฐอเมริกา

### **ประสบการณ์การบรรยายและการนำสัมมนา**

- The Straits Network Singapore (TSN)
- สมาคมการตลาดแห่งประเทศไทย (MAT)
- สมาคมการจัดการธุรกิจแห่งประเทศไทย (TMA)
- สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น (ส.ส.ท.)
- กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม
- สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม SME ( ISMED)

### **อาจารย์และวิทยากร**

- หลักสูตรปริญญาเอกและปริญญาโททางการบริหารธุรกิจ
- คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

- คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
- บัณฑิตวิทยาลัยมหาวิทยาลัยนเรศวร
- บัณฑิตวิทยาลัยมหาวิทยาลัยมหิดล
- บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น
- บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยปัญญาภิวัฒน์
- บัณฑิตวิทยาลัยมหาวิทยาลัยหอการค้าไทย
- บัณฑิตวิทยาลัยมหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต
- สาขาการตลาด บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยอีสเทิร์นเอเซีย ฯลฯ

### **กิจกรรมทางสังคมและกิจกรรมพิเศษ**

- คณะบดีคณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยอีสเทิร์นเอเซีย
- ที่ปรึกษาธุรกิจประเทศไทย สถาบัน The Straits Network Singapore (TSN)
- คอลัมน์นิสต์ Website Mthai.com คอลัมน์ Worktips, SmartSME
- ผู้อำนวยการสถาบัน Vichai Sales Academy
- วิทยากร IN-HOUSE และที่ปรึกษา องค์กรรัฐวิสาหกิจ ธนาคาร บริษัทจำกัดและมหาชน
- วิทยากรพิเศษรายการชั่วโมงนักบริหาร สถานีวิทยุจุฬาฯ ผู้แปล เรียบเรียงและเขียนบทความในหนังสือด้านการบริหาร การขายและการตลาด เช่น บิ๊กไอเดียการบริหารจากวอลล์สตรีท, วิธีจัดการกับเจ้านาย
- การเจรจาต่อรอง Version 3.0 ได้ผล 100% (การเจรจาต่อรองแบบชนะสามฝ่าย)
- 50 เคล็ดลับบริหารธุรกิจฉบับ CEO ระดับโลกยุค AEC ฯลฯ 50 จุดพลิกสู่ยอดผู้นำ 4.0 ฯลฯ

### **หลักสูตรที่เชี่ยวชาญ**

- การขาย การเจรจาต่อรองทางธุรกิจ การตลาด การบริหาร การบริการ การขายเชิงรุก,
- การวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้าและการจูงใจในการขาย
- การขายความคิดและการขายแบบที่ปรึกษา, การขายให้
- ลูกค้ารายใหญ่, การบริหารทีมขาย,

- การจัดการข้อโต้แย้งและปิดการขายภาคปฏิบัติ
- การบริหารทีมขาย, การสอนงานการ
- ขายและสร้างความเป็นผู้นำ, การสร้างทัศนคติเชิงบวกให้ทีมขายและการตลาด
- การสร้างความคิดสร้างสรรค์นวัตกรรมและความคิดเชิงบวกในการทำงาน
- การเจรจาต่อรองในการขายและจัดซื้อ, การเจรจาต่อรองขั้นสูง
- การตลาดเชิงกลยุทธ์, การบริหารเชิงกลยุทธ์, จิตวิทยาการบริหาร
- การบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า(CRM),
- การบริหารประสบการณ์ลูกค้า(ERM), สูตรCustomer Careในการรักษาลูกค้า, การช่วงชิงลูกค้าสำคัญกลับคืน ฯลฯ