

ประวัติวิทยากร

อาจารย์วิชัย ว่องศิลป์วัฒนา



การศึกษา

- อุดมศึกษา :: โรงเรียนเตรียมอุดมศึกษา พญาไท
- ปริญญาตรี :: บัญชีบัณฑิต :: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- ปริญญาโท :: พาณิชยศาสตร์มหาบัณฑิต MBA :: มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- ปริญญาเอก :: การบริหารธุรกิจ Ph.D. in Management จากสหรัฐอเมริกา

ประวัติการทำงาน - ปัจจุบัน

- กรรมการผู้จัดการ (Managing Director) :: Lucky Star International (Thailand) Co., Ltd. ก

ประวัติการทำงาน – อดีต

- รองผู้อำนวยการ บริษัท โอเอสสภา จำกัด
- ผู้บริหารการขายอาวุโส :: บริษัท เนสเล่ย์ ประเทศไทย จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมพนักงานขาย :: บริษัท ยิลเลตต์ประเทศไทย จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาการขาย :: บริษัท เป๊ปซี่โคล่า อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล จำกัด

- ผู้จัดการภาค :: บริษัท พร็อคเตอร์ แอนด์ แกมเบิล จำกัด (พี แอนด์ จี)
- ผู้จัดการทั่วไป :: สายงานการขาย บริษัท ทีโอเอ จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายขายทั่วไป :: บริษัท โพรโมสต์ ฟรีแลนซ์ ประเทศไทย จำกัด (มหาชน)
- การฝึกอบรมและการทำงานในต่างประเทศ
 - TEAM SALES MANAGER PROGRAM : PEPSI-COLA DETRIOT MICHIGAN USA
 - CUSTOMER BUSINESS DEVELOPMENT PROGRAM : PROCTER & GAMBLE AND WALMART : ARKANSAS USA

ประสบการณ์ด้านวิทยากร (บางส่วน)

- สมาคมการตลาดแห่งประเทศไทย (MAT)
- สมาคมการจัดการธุรกิจแห่งประเทศไทย (TMA)
- สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น (สสท)
- สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม SME (ISMED)
- อาจารย์พิเศษ...หลักสูตรปริญญาเอกและปริญญาโททางการบริหารธุรกิจ
 - คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
 - คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยมหิดล
 - คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
 - คณะบริหารธุรกิจอุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น
 - บัณฑิตวิทยาลัยมหาวิทยาลัยหอการค้าไทย
 - บัณฑิตวิทยาลัยมหาวิทยาลัยภาคตะวันออกเฉียงเหนือ
 - บัณฑิตวิทยาลัยมหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต
 - บัณฑิตวิทยาลัยมหาวิทยาลัยนเรศวร
 - สาขาการตลาด บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัย อัสสัมชัญ เอเชีย ฯลฯ

หลักสูตรที่บรรยายประจำ

- การบริหารทีมขายในสภาวะวิกฤติเศรษฐกิจ
- การส่งเสริมการตลาดอย่างมีประสิทธิภาพสูงแต่ต้นทุนต่ำเศรษฐกิจชะลอ
- กลเม็ดเคล็ดลับสู่ความสำเร็จ
- Sales Planning Strategy Program
- การขายเชิงรุกในสภาวะวิกฤติ ขายได้ต้องเก็บเงินได้
- ขายความคิดพิชิตใจลูกค้า
- การจัดการข้อโต้แย้งในการขาย
- การวิเคราะห์ตลาดและคู่แข่งขั้น
- การบริหารการตลาดเชิงกลยุทธ์
- Conceptual & consultative selling
- เทคนิคTele-Marketing อย่างมีประสิทธิภาพสูง ภาคปฏิบัติ
- Visionary Sales Force Management
- การจัดการข้อโต้แย้งภาคปฏิบัติ
- Sales Attitude & CRM
- การเจาะตลาดช่องทางธุรกิจแบบ Triple Win
- Key Customer Management
- การควบคุมและประเมินผลงานทีมงานขายอย่างมีประสิทธิภาพสูง
- การเจาะตลาดรอง