



ประวัติการศึกษา :

- ปริญญาโทบริหารธุรกิจ (การตลาด) สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ (NIDA)

ประสบการณ์ในอดีต

- ธนาคารไทยพาณิชย์ พนักงานสินเชื่อ
- บริษัท ศรีอยุธยาประกันภัย จำกัด (มหาชน) ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาธุรกิจและแผนกรับประกันอัคคีภัย
- บริษัท โตโยต้า มอเตอร์ ประเทศไทย จำกัด ผู้จัดการฝ่ายตัวแทนจำหน่าย
- บริษัท เซฟโรเลต เซลส์ (ประเทศไทย) จำกัด ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาตัวแทนจำหน่าย
- บริษัท วอลโว่ คาร์ (ประเทศไทย) จำกัด ส่วนงานแลนด์ โรเวอร์ รองประธานฝ่ายขาย

คุณเชิงชัย อิทธิอมรกุลชัย

1. ด้านการตลาด

- วางแผนการตลาด
- การบริหารช่องทางการจัดจำหน่าย
- การสื่อสารทางด้านการตลาด
- การสร้างความพึงพอใจลูกค้าและการบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า (CRM)

2. ด้านการขาย

- การวางแผนการขายและบริหารงานขาย
- การวางระบบเครือข่ายสื่อสารออนไลน์ทางด้านขาย การบริหารสินค้าคงคลัง เชื่อมต่อกับระบบการผลิตและระบบสั่งซื้อ
- การวางแผนรณรงค์การขาย (Sales Campaign)

3. ด้านพัฒนาธุรกิจ

- การวางแผนกลยุทธ์องค์กรและการวางแผนธุรกิจ
- การศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุนขยายช่องทางการจัดจำหน่าย
- การพัฒนาตัวแทนจำหน่าย
- การบริหารโครงการธุรกิจต่างๆในองค์กร

4. ด้านการศึกษา

- อาจารย์พิเศษปริญญาโท มหาวิทยาลัยรามคำแหง ภาควิชาการตลาด ปี 2548

ผลงานทางด้านวิชาการ

แต่งหนังสือ "ใครขโมยยอดขาย? ช่วยหาที!" สำนักพิมพ์: ซีเอ็ดยูเคชั่น 2552

หลักสูตรการอบรม

1. ด้านการตลาด

- การตลาดสำหรับนักขาย
- การตลาดสมัยใหม่สำหรับผู้บริหารที่ไม่ใช่พนักงานการตลาด
- สุดยอดการบริการ (Excellent Service Management)

2. ด้านการขาย

- การสร้างนักขายในองค์กร
- การขายแบบทรงพลัง (Power Selling)
- การขายแบบทรงคุณค่า (Value Based Selling)
- การขายแบบขับเคลื่อน (Dynamic Selling)
- การขายแบบให้คำปรึกษา (Consultative Selling)
- บทบาทหน้าที่ที่ปรึกษาการขาย
- การบริหารทรัพยากรขายแบบ Proactive (Proactive Resource Management)
- การเจรจาต่อรองสำหรับนักขายมืออาชีพ
- การนำเสนอสไตล์ขาย
- Balance Score Card สำหรับผู้จัดการขาย
- KPI สำหรับขาย
- ความคิดสร้างสรรค์ในงานขาย
- การสร้างข้อเสนอการขายเพื่อการแข่งขัน
- การวางแผนการขาย

3. ด้านพัฒนาธุรกิจ

- การวางแผนเชิงกลยุทธ์
- กลยุทธ์เพื่อการแข่งขัน
- แผนที่กลยุทธ์
- Balance Score Card
- การวางแผนธุรกิจ
- การเพิ่มผลงานทางด้าน IT แบบ Proactive (Proactive IT Management) • การบริหารงานโครงการ (Project Management)
- 4. ด้านการบริหาร • สร้างทีมขายเพื่อเพิ่มยอดขาย
- ผู้นำการเปลี่ยนแปลง
- Coaching for Sales Supervisor • การบริหารการขายแบบ LEAN

หน่วยงานที่ได้รับเชิญไปบรรยาย อาทิ

- การไฟฟ้านครหลวง
- บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน)
- บริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน)
- บริษัท โตโยต้า มอเตอร์ ประเทศไทย
- บริษัท เซ็นทรัลพัฒนา จำกัด (มหาชน)
- บริษัท กรุงเทพประกันภัย จำกัด (มหาชน)
- บริษัท บุญรอดบริวเวอรี่ จำกัด
- บริษัท เจริญโภคภัณฑ์อาหาร จำกัด (มหาชน)
- บริษัท SKF (Thailand) Ltd
- สมาคมการจัดการธุรกิจแห่งประเทศไทย
- สมาคมหอการค้าไทย
- บริษัท แอสแพค ออยล์ (ไทยแลนด์) จำกัด
- บริษัท ไทยยามาฮ่ามอเตอร์ จำกัด
- บริษัท เซฟโรเลต เซลส์ ประเทศไทย
- บริษัท ไทย-เอ็มซี จำกัด
- บริษัท มิตรชูบิชิ มอเตอร์ส (ประเทศไทย)
- IMPACT Exhibition Management Company Limited
- บริษัท สยามนิสสัน ออโตโมบิล จำกัด
- บริษัท น้ำตาลมิตรผล
- BITEC
- บริษัท Amazing Grace Network
- บริษัท Autotechnic (Thailand)
- บริษัท Application Hosting Services
- บริษัท TSP Metal Works
- บริษัท LMG ประกันภัย
- บริษัท คอมมี คอร์ปอเรชั่น จำกัด
- สมาคมผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ไทย
- บริษัท มาร์เก็ตติ้ง กูรู แอสโซซิเอชั่น จำกัด
- บริษัท ไทยสกีลส์พลัส จำกัด
- บริษัท AGC จำกัด
- บริษัท อินทีเรียร์ วิชั่น จำกัด
- บริษัท เอต้าซอฟต์แวร์ จำกัด