



ประวัติวิทยากร
ดร.สุรชัย โฆษิตบวรชัย

- การศึกษา
 - Certificate of **Essential Negotiation Program** from Notre Dame University, USA
 - ปริญญาเอก(Ph-D) สาขาการบริหารจัดการ - เกียรตินิยมอันดับ 1 (คะแนน สูงสุด)
 - Adamson University, Manila, Philippines
 - ปริญญาโท สาขาการบริหารจัดการด้านวิศวกรรมและสารสนเทศ
 - มหาวิทยาลัย อัสสัมชัญ
 - ปริญญาตรี วิศวกรรมศาสตรบัณฑิต สาขา อิเล็กทรอนิกส์
 - สถาบันเทคโนโลยี พระจอมเกล้า เจ้าคุณทหารลาดกระบัง
 - มัธยมศึกษาตอนปลาย – โรงเรียน เตรียมอุดมศึกษา พญาไท
- สัมมนา อบรม เพิ่มเติม:

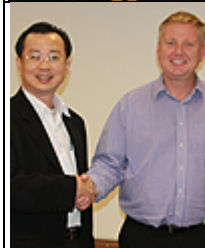


Total Financial F.R.E.E.D.O.M™ System: 7 easy steps to reach your financial & life goals. Presented by Sebastien Leblond's Guide to Creating a Unique Investment Plan Based on Your Personality, Goals and Risk Tolerance.



Certified Train the Trainer: Strategic and Conceptual Selling System. Presented by David Underwood, Master Trainer of Miller Heiman: Sales System Solution for Sales Performance in Milton Kyne, UK.

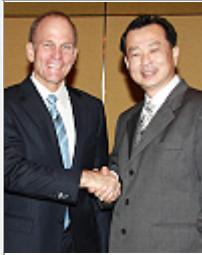
MILLER HEIMAN
Distribution Partner



Strategic and Conceptual Selling System. Presented by David Underwood, Master Trainer of Miller Heiman: Sales System Solution for Sales Performance in Milton Kyne, UK.

MILLER HEIMAN
Distribution Partner





INNOVATION for Breakthrough Results & Sustainable Growth. Presented by Robert B. Tucker, , Author of Innovation Book: Driving Growth Innovation, Managing the



Miller Heiman Sales System. Presented by Robert Miller, Founder and Miller Heiman team: Sales System Solution for Sales Performance in Reno, Nevada, USA.



How to Get Clients, CLOSE Deals & Crush the Competition. The RUTHLESS ENTREPRENEUR SYSTEM, Presented by Mark McClure, One of the Top 5 Speaker in the world on Sales, Marketing & Entrepreneurship, Author of Best Selling Book: The Ruthless Entrepreneur System.



Blue Ocean Strategy from Key Principles to local practice. An Original Conference with Professor W.Chan Kim.



The most successful workshop ZIG ZIGLAR world#1 Sales & Motivation Guru and Author of over 25 Books: Top Sales, Top Profit, See You at The Top with Ziglar Sales System, Presented by Bob Alexander, Zig Ziglar's Co- author, Partner, Top Master Trainer, Sales Director.



Build the Leadership Team for Outstanding Results, Presented by John C. Maxwell, World's#1 Leadership Guru & NY Times Best Selling Author of Over 50 Books.



Blue Ocean Strategy: How to Create Uncontested Market Space and Make the competition Irrelevant, Presented by Prof. Dr. Ben M. Bensaou from INSEAD Institute and Faculty Member of the Blue Ocean Strategy Network.



TOYOTA TALENT: Toyota's amazing success and How you can make it a reality in your company?, Presented by David P.Meier, Auther of Best Selling Books: Toyota Talent, Toyota way(Fieldbook).



The Heart of Coaching: Creating a Coaching Culture for Outstanding Results., Presented by Thomas G.Crane, Auther of Best Selling Books: The Heart of Coaching.

- Train the Trainer: American Management Associated(AMA) 5 Days Program
- Professional Selling Skill: Back to the Basic, Presented by Mercuri International in Singapore.



Visit Action Coach at Nevada, Las Vegas, USA

- ตำแหน่งปัจจุบัน

- : ผู้อำนวยการสถาบัน, สถาบันที่ปรึกษาพัฒนาธุรกิจ

- : ผู้ดำเนินรายการ TV “รายการเส้นทางนักขาย”

ช่อง TTV1 - Nation Channel (ออกอากาศทุกวันเสาร์ เวลา 20.30 – 21.30 น. สามารถ ดูตัวอย่างรายการโทรทัศน์ได้ที่ www.youtube.com และ search ชื่อ ดร.สุรชัย โฆษิตบวรชัย

- : ผู้ดำเนินรายการ TV “รายการคลินิกแรงงาน”

ช่อง TTV2 (ออกอากาศทุกวันพฤหัสบดี เวลา 9.00 – 10.00 น.)

- : ผู้อำนวยการสถาบัน – สถาบันพัฒนาความสำเร็จ

- : คณะกรรมการสถาบันเพิ่มขีดความสามารถมนุษย์ - สภาอุตสาหกรรม

- : คณะกรรมการบริหารสายแรงงาน- สภาอุตสาหกรรม

- : คณะกรรมการด้านวิชาการ – สภาองค์การนายจ้างผู้ประกอบการค้า และอุตสาหกรรมไทย

- : ผู้พิพากษาสมทบ – ศาลแรงงานกลาง

- ประสบการณ์ด้านงานเอกชน มากกว่า 15 ปี ในตำแหน่งผู้บริหารบริษัท 1 ใน 500 Fortune ของประเทศสหรัฐอเมริกา) ดังนี้

: ผู้จัดการฝ่ายการตลาด ประจำภาคพื้นเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

- TRW Automotive Thailand (บริษัท 1 ใน 500 Fortune ของประเทศสหรัฐอเมริกา)

: กรรมการผู้จัดการและ ผู้จัดการฝ่ายการตลาด

- บริษัท ลีเบิร์ต (ประเทศไทย) จำกัด (บริษัท 1 ใน 500 Fortune ของประเทศสหรัฐอเมริกา)

: ผู้จัดการฝ่ายขาย ประจำภาคพื้นเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

- บริษัท ยูโรเอเชีย คอนเน็คเตอร์ จำกัด

: กรรมการผู้จัดการ

- บริษัท แม็กน่า เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด

- ประสบการณ์การทำงาน



: รองผู้อำนวยการสถาบันวิทยาการการเรียนรู้ - Brain-Base Learning

สำนักงาน บริหารและพัฒนาองค์ความรู้ – สำนักงานรัฐมนตรี

: คณะกรรมการสายวิชาการ - สมาอุตสาหกรรม

: คณะกรรมการสถาบันเพิ่มขีดความสามารถมนุษย์ - สมาอุตสาหกรรม

: ที่ปรึกษา คณะกรรมการสายฝึกอบรมและชมโรงงาน- สมาอุตสาหกรรม

: ประธานฝ่ายวิชาการ – สมาคม The BOSS

: อนุกรรมการการแรงงาน - รัฐสภา

: อนุกรรมการการสวัสดิการสังคม - รัฐสภา

: เลขานุการประจำคณะ กรรมการการแรงงาน และสวัสดิการสังคม-รัฐสภา

● อาจารย์ และวิทยากรในสถาบันชั้นนำ หลายแห่ง

| | | |
|---|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ● มหาวิทยาลัย อัสสัมชัญ, ● มหาวิทยาลัยกรุงเทพ, ● หลักสูตรนานาชาติ (บรรยายเป็นภาษาอังกฤษ) มหาวิทยาลัยราช มงคล, ● ศูนย์พัฒนาทุนมนุษย์ มหาวิทยาลัย สวนดุสิต, ● มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต ● หลักสูตรผู้บริหาร, ● มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี, ● มหาวิทยาลัย สุโขทัย (ผู้บริหาร มหาวิทยาลัย), ● วิทยาลัย เซาท์อีส บางกอก ● มหาวิทยาลัย บูรพา (ปริญญาโท), ● มหาวิทยาลัย ศรีปทุม(ปริญญาโท), ● ศูนย์การศึกษาต่อเนื่องแห่ง จุฬาลงกรณ์ มหาวิทยาลัย ● สำนักงานส่งเสริมธุรกิจการค้า, กระทรวงพาณิชย์ ● สภาวิจัยแห่งชาติ ● Thai Plastic Co.,Ltd. ● BIO Pham Co.,Ltd ● Mitsubishi Car Dealer ● บริษัท บุญรอด เทตดิ่ง ● Thai Plastic (TPC) ● Tesco Lotus ● กระเจดิ่งน้ำ ● ECON Thai ● โครงการ NEC (สสว.) ● CONWOOD Co.,Ltd. ● การสื่อสารแห่งประเทศไทย ● บริษัท วงษ์ อินเวนชั่น จำกัด ● อื่น ๆ | <ul style="list-style-type: none"> ● ไทยประกันชีวิต, ● LAICA AIA, ● Unilever, ● Lion (Thailand), ● Monzanto, ● Thai Yazaki, ● บุญรอด บริวเวอรี่, ● เนวาร์ธน์ พัฒนา, ● URC, ● NIKE, ● Permafex, ● TRUE Corporation, ● S.P.SUZUKI, ● UBC, ● MICHELIN, ● KPN Plus, ● P&O Nedlloyd, ● Gulf Electric, ● S.E.C. Auto Sales and Services, ● ธนาคารกสิกรไทย, ● Prize of Wood, ● Toyota Motor, ● Sumitronic, ● HINO Automotive, ● TPI, ● NU LIFE, ● กระเบื้องตราเพชร, ● ไปรษณีย์ไทย, ● Toyoda Gosei (Thailand) ● Royal Porcelain (2), ● กระเจกไทย อาซาฮี, ● เสรีเซ็นเตอร์ ● โรจนะ เพาร์เวอ์ (OEG) ● Brother Thailand ● อิตาลีไทย ● Bridgestone | <ul style="list-style-type: none"> ● สถาบันการบริหารและจิตวิทยา - The BOSS - Modern Selling Skills - Marketing for The Boss ● สโมสร โรตารี ภูมิภาค, ● สโมสร โรตารี ปทุมวัน, ● Boston Network, ● Digital Wave, ● AIM, ● สภานายจ้างและอุตสาหกรรมไทย (ECON Thai), ● สถาบัน MBA, ● สถาบันพัฒนาธุรกิจ (BD Center), ● การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค, ● การไฟฟ้าฝ่ายผลิต ● สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลาง ขนาดย่อม (ISMED), ● สภาอุตสาหกรรม, ● สมาคมจัดการธุรกิจแห่งประเทศไทย (TMA) ● สถาบันพัฒนาความสำเร็จ ● Agro Thai Co.,Ltd. ● สวทช. ● BAYER Thailand ● Mitsubishi Motors ● COTTO ● Thai British Security Printing ● NC Housing ● Agro Thailand ● Bangkok Motor Work ● NC Housing ● Hutchinson ● Barter Card ● AstraZeneca ● Makro ● EoroP2P |
|---|---|---|

- กิจกรรมด้านสาธารณชน

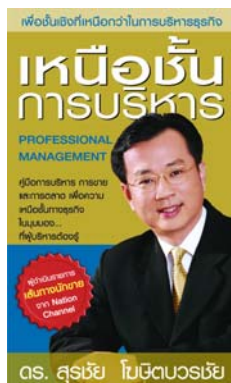
: ผู้ดำเนินรายการ TV “รายการเส้นทางนักรขาย” ช่อง TTV1 - Nation Channel
(ออกอากาศทุกวันเสาร์ เวลา 20.30 – 21.30 น.)



- : คอลัมน์นิสต์ “คลีนิกนักรขาย” หนังสือพิมพ์ เส้นทางนักรขาย
- : คอลัมน์นิสต์ “Lady in Work” หนังสือพิมพ์ สยามธุรกิจ
- : คอลัมน์นิสต์ “Step2work” หนังสือพิมพ์ ข่าวเศรษฐกิจธุรกิจ จังหวัดภูเก็ต

- ผลงานด้านหนังสือพกพา (Pocket Book)

- : หนังสือชื่อ “เหนือชั้นการบริหาร”
จัดจำหน่ายโดย บริษัท ซีเอ็ด ยูเคชั่น จำกัด (มหาชน)
- : หนังสือชื่อ “ทะลุเป้าขาย ง่ายนิดเดียว เล่ม 1 และ เล่ม 2”
จัดจำหน่ายโดย บริษัท ซีเอ็ด ยูเคชั่น จำกัด (มหาชน)



- รางวัลเกียรติยศ

- : เครื่องราชอิสริยาภรณ์ ชั้น เบญจมาภรณ์ มงกุฎไทย
- : เข็มรูปกระเป๋ากะสุนคันชีพ พระนามาภิไธยย่อ “สก” กรมทหารราบที่ 21

- **Course Offering :**

- + 8 Step of Professional Selling Skills
- + Dynamic Selling Edge (American Categories)
- + Sales Engineer
- + 4 Step of Customer Persuasion
- + How to Get Effective Customer? and Sales Closing Techniques

- + Clic-Biz Presentation & Personality Skills

- + Biz Negotiation Within
- + Mastering Dynamic Negotiation: Win-Win-Win

- + Excellent Biz Service Wisdomization
- + Excellent Service Behavior(ESB)

- + Intelligent Leadership
- + The Super Manager
- + Psychology of Effective Communication

- + Customer Relation Management (CRM)
- + Customer Experience Management (CEM)

- + Strategic Management Planning(SMP)
- + Balance Score Card