

อาจารย์ชุตติมา นำเจริญวุฒิ



จากประสบการณ์งานขายและงานบริการ ตลอดระยะเวลา 10 ปี ทั้งในกลุ่มธุรกิจธนาคาร กลุ่มธุรกิจสายการบิน และกลุ่มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ทำให้ทราบถึงหัวใจสำคัญที่จะทำให้งานขายประสบผลสำเร็จ และปราศจากข้อร้องเรียน ทำอย่างไรให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจสูงสุด ความเป็นมืออาชีพ ใจรักงานขายและบริการ รวมไปถึงการยึดถือหลักคุณธรรมและจริยธรรมเป็นสิ่งสำคัญที่ส่งผลต่ออาชีพนักขาย การรู้จักตัวตนลูกค้า การรู้จักกระบวนการตัดสินใจของลูกค้าจากการจับสัญญาณ การนำเสนอเพื่อสร้างความประทับใจ เทคนิคการเจรจาต่อรอง ให้สัมฤทธิ์ผล การปิดการขาย การบริหารข้อมูลลูกค้า ตลอดจนการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าเดิม หรือบริการหลังการขาย สิ่งต่างๆ เหล่านี้ ล้วนเกิดจากประสบการณ์ทำงานจริงมากกว่า 10 ปี และนำไปสู่กรอบความคิด (Mindset) ที่ดีต่องานขายและงานบริการ แม้จะเจอเหตุการณ์ที่ไม่ได้อยู่ในแผนงาน แต่หากเรามีเป้าหมายที่ชัดเจน ประกอบกับหลักการคิดเชิงบวก จะทำให้งานขายประสบผลสำเร็จได้อย่างยั่งยืน

ประวัติการศึกษา

ปี 2546 – 2550

ปริญญาตรี มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย คณะบริหารธุรกิจ สาขาวิชาการจัดการ (เกียรตินิยมอันดับ 1)

ปี 2558 – 2560

ปริญญาโท มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี สาขาวิชาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

ประสบการณ์การทำงาน

ปัจจุบัน

- ประกอบธุรกิจส่วนตัว เป็นที่ปรึกษาด้านงานขายโครงการอสังหาริมทรัพย์
- วิทยากร ประจำสถาบันเอ็นเทรนนิ่ง

บมจ.พุกกษา เรือเอสเตท

Sales Representative บริหารงานขายโครงการอสังหาริมทรัพย์

บมจ.ธนาคารทหารไทย

Mortgage Specialist บริการทางด้านสินเชื่อบ้าน

บมจ.ธนาคารธนชาติ

ที่ปรึกษาด้านการเงินและการลงทุน ขายและบริการผลิตภัณฑ์ทางด้าน

บมจ.ธนาคารกรุงเทพ

การเงิน กองทุน ประกันชีวิต และประกันภัย

ที่ปรึกษาทางด้านการเงินและการลงทุน ขายและบริการผลิตภัณฑ์ทางด้าน

การเงิน กองทุน และประกันชีวิต

ความถนัดและความเชี่ยวชาญ

ด้านงานขายและงานบริการ

- การสร้างคัมภีร์นักขาย
- ทักษะการเจรจาต่อรองให้สัมฤทธิ์ผล
- ทักษะการปิดการขายอย่างมีประสิทธิภาพ
- เทคนิคการบริการให้ได้ทั้งใจและเป้าหมาย
- งานขายเชิงกลยุทธ์
- นักขายพิชิตเป้าหมาย
- Service Mind

ด้านความรู้และความชำนาญทั่วไป

- การสื่อสาร
- การจัดการปัญหาให้มีประสิทธิภาพ
- การบริหารเวลา

ด้านอสังหาริมทรัพย์

- การสำรวจและวิเคราะห์ตลาดเพื่อกำหนดกลยุทธ์ทางการแข่งขัน
- เทคนิคการบริหารจัดการฐานข้อมูลให้เกิดประสิทธิผล (Customer Database Management)
- การศึกษาความเป็นไปได้เพื่อการลงทุน โครงการอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบต่างๆ
- การสร้างระบบงานขายอสังหาริมทรัพย์ เพื่อพิชิตเป้าหมาย
- ครอบครองเรื่องงานขายอสังหาริมทรัพย์

องค์กรที่เป็นวิทยากรร่วมบรรยายกับโค้ช อาจารย์วีรพันธ์ เกษสังข์

- บจก.สาริน พรอพเพอร์ตี้
- บจก. ไซโย ทริปปี้ดเอ และกลุ่มบริษัท แอ็บโซลูท คลินิก เอนเนอร์จี
- บจก.ปัญญาคอนซัลแตนท์
- โรงพยาบาลสัตว์ทองหล่อ
- Endress Hauser Co.,Ltd.
- บมจ.ทางด่วนกรุงเทพ
- บจก.อิชิตะ ไทเซอิชะ
- บจก.ยูทีลิตี้ พลัส
- บจก.เคอิน (ประเทศไทย)

