



Profile วิทยากร

อาจารย์กัณฑ์พงษ์ วงศ์รัตนพิบูลย์

➤ ประวัติการศึกษา

ปริญญาตรี คณะบัญชีและบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

➤ ตำแหน่งปัจจุบัน

Sale and Marketing Coaching & Consulting / Professional Trainer วิทยากรประจำสถาบันเอ็นเทรนนิ่ง

➤ ผลงานด้านการอบรม

เป็นวิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิที่มีความเชี่ยวชาญทางด้านการฝึกอบรม , การพัฒนาทีมงานขาย ทั้งการขายปลีก การขายส่ง และการขายตรง , การพัฒนาผู้จัดการสาขา และผู้บริหารงานขาย , การคิดเชิงกลยุทธ์ , การทำงานเป็นทีม

➤ ประสบการณ์การทำงาน

- ผู้แทนการค้า บริษัท กรุงเทพโปรดิ๊วส์ จำกัด
- ผู้จัดการผลิตภัณฑ์ บริษัทเบญจพิช มาร์เก็ตติ้ง จำกัด
- ผู้จัดการขายและการตลาด บริษัทแมนเนเจอร์ อินฟอร์มเมชั่น เซอร์วิส จำกัด
- ผู้จัดการเขตกรุงเทพ True shop บริษัท ทูคอร์ปอเรชั่น จำกัด มหาชน
- ผู้จัดการภาคขายส่ง กรุงเทพตะวันออก บริษัท ทูคอร์ปอเรชั่น จำกัด มหาชน
- ผู้จัดการภาคขาย convergence บริษัท ทูคอร์ปอเรชั่น จำกัด มหาชน
- หัวหน้าส่วนงานปฏิบัติการ ขายส่ง บริษัท ทูคอร์ปอเรชั่น จำกัด มหาชน
- หัวหน้าส่วนงานปฏิบัติการ ขายตรง บริษัท ทูคอร์ปอเรชั่น จำกัด มหาชน
- ผู้ช่วยผู้อำนวยการภาค กรุงเทพตอนเหนือ บริษัท ทูคอร์ปอเรชั่น จำกัด มหาชน

➤ ประสพการณ์การเข้ารับการอบรม

- KOTLER ON MARKETING CHAPTER BY CHAPTER
- Problem Solving & Decision Making
- Service Plus
- Managing with The Heart
- Effective Communication with Others
- Negotiation Strategy
- Leadership Management
- Team Development
- Positive Thinking
- Marketing for Sale Manager
- Sale Planning and Management
- Strategic Sale Planning
- Sale Supervisor Development
- Personal Management for Executive
- Professional Presentation
- Train for The Trainer

➤ ใบรับรองวิทยากรสถาบัน



➤ แนวคิดเกี่ยวกับการพัฒนาคนในฐานะวิทยาการ

ประสบการณ์การทำงานมากกว่า 25 ปี ในบริษัทเอกชน ในหลากหลายหน้าที่ และความรับผิดชอบ ทั้งการจัดซื้อ การตลาด การขาย การส่งเสริมการขาย และการบริการ ทำให้ได้รับโอกาส ประสบการณ์ ทางด้านการทำงาน บริหารงาน และบริหารทีมงาน ทั้งการวางแผนงาน การกำหนดเป้าหมาย การติดตามผล การแก้ปัญหาและตัดสินใจ การเจรจาต่อรองแบบ win win เทคนิคการกระตุ้นและจูงใจคน การทำงานเป็น ทีม การสร้างทัศนคติเชิงบวกให้แก่ตนเองและผู้อื่น แนวทางการสอนงานแบบพี่เลี้ยง เทคนิคการสื่อสารอย่าง มีประสิทธิภาพทั้งกับเพื่อนร่วมงานและหน่วยงานอื่น เป็นต้น มีความเชื่อว่าทุกคนสามารถเปลี่ยนแปลงได้ หากมีเป้าหมายที่ชัดเจน การชวนคิด ชวนคุยทำให้เกิดการสื่อสารสองทาง เป็นการสะท้อนตัวตนของเรา และผู้อื่น ก่อให้เกิดการฉุกคิด และสร้างความคิดใหม่ๆ สำหรับต่อยอดจากความคิดแบบเดิมในปัจจุบัน อีกทั้ง โดยพื้นฐานเป็นบุคคลที่ต้องการทำงานทุกประเภทด้วยความสุข และเป็นคนมองโลกในแง่ดี ต้องการแบ่งปัน ประสบการณ์ที่ดีให้กับผู้อื่นอยู่ตลอดเวลา และนำไปใช้กับทีมงานอย่างสม่ำเสมอ

➤ ประสบการณ์สอน

- Effective Communication
- Negotiation Strategy
- Leadership Management
- Positive Thinking
- Sale Supervisory
- Sale Manager
- Coaching

➤ บางส่วนของลูกค้ำในการเป็นโค้ชร่วม แบบ In House Group Coaching (Co-Coach)

- หลักสูตร Professional Branch Manager
- หลักสูตร To be Good Coach
- หลักสูตร Effective on the job Training (Customize)

➔ บางส่วนของลูกค้าในการดำเนินการฝึกอบรม Training & Group Coaching (Site References)

◆ หลักสูตร 1-2 วัน กลุ่มหลักสูตร Leadership

- บริษัท อุตสาหกรรมเครื่องหอมไทยจีน จำกัด
หลักสูตร หัวหน้างานพันธุ์แท้ขององค์กร (Leadership @ Work)
- บริษัท เอทีที คอนซัลแตนท์ จำกัด
หลักสูตร ผู้นำ 360 องศาขององค์กร
- บริษัท มิตรผลพัฒนา จำกัด
หลักสูตร การพัฒนาภาวะความเป็นผู้นำ
- บริษัท วาย.เอส.เอส.(ประเทศไทย) จำกัด
หลักสูตร "Supervisory Skill Development"
- บริษัท มารีน โกลด์ จำกัด
หลักสูตร ทักษะหัวหน้างานกับการบริหารผลการปฏิบัติงาน
- บริษัท สยามชนวาอุตสาหกรรม จำกัด
หลักสูตร คุณเป็นได้ดีกว่าที่คุณคิด
- บริษัท ไนซ์กรุ๊ปโซลดิ้งคอร์ป จำกัด
หลักสูตร การพัฒนาภาวะความเป็นผู้นำ
- บริษัท โตโยต้าอินเตอร์ยนต์ชลบุรี (1999) จำกัด
หลักสูตร การพัฒนาตัวเองเพื่อก้าวสู่การเป็นผู้จัดการยุคใหม่
- บริษัท เดอะคอนเน็คชั่น จำกัด
หลักสูตร การวางแผนงานและติดตามงานอย่างมีประสิทธิภาพ

◆ หลักสูตร 1-2 วัน กลุ่มหลักสูตร Sale & Marketing

- บริษัท เทพผดุงพระมะพร้าว จำกัด
หลักสูตร สูดยอดนักขายพิชิตเป้าหมาย
- บริษัท โตโยต้าธนบุรี ผู้จำหน่ายโตโยต้า จำกัด
หลักสูตร “สร้างเสริมทักษะการเจรจาต่อรองอย่างสร้างสรรค์ (win:win negotiation)”
- บริษัท คาลโซนิค คันเซ จำกัด
หลักสูตร Negotiation Skill (EN)
- บริษัท ปริลเลียนท์ เอาร์ท โซลซิ่ง จำกัด
หลักสูตร การพัฒนาตัวเองให้เป็นดาวเด่นขององค์กร
- บริษัท Gesswein Siam จำกัด
หลักสูตร นักขายพิชิตเป้าหมาย

- บริษัท มาสเตอร์ คอนโทรลส์ จำกัด
หลักสูตร สุดยอดนักขายพิชิตเป้าหมาย
- บริษัท BW Signature Collection จำกัด
หลักสูตร สร้างคัมภีร์ปิดการขายอย่างเหนือชั้น
- บริษัท ไมนด์เรย์ เมดิคอล จำกัด
หลักสูตร Advance Selling in practice

- ◆ **หลักสูตร 1-2 วัน กลุ่มหลักสูตร Other Soft skill**
 - บริษัท ธนาสตีลเวิร์ค จำกัด
หลักสูตร การพัฒนาทักษะการเป็นหัวหน้างาน
 - บริษัท ซีฟิวอล จำกัด
หลักสูตร สร้างพลังการสื่อสารและการจูงใจผู้อื่น
 - บริษัท ฟรอนด์ไลน์ เอ็นจิเนียริง จำกัด
หลักสูตร สื่อสาร สร้างสัมพันธ์ เพิ่มพลัง งานสำเร็จ
 - บริษัท Apex Circuit (Thailand) จำกัด
หลักสูตร สื่อสาร สร้างสัมพันธ์ สร้างพลังในองค์กร
 - บริษัท วาย เอส เอส (ประเทศไทย) จำกัด
หลักสูตร Supervisory Development Skill
 - บริษัท โตโยต้า นนทบุรี จำกัด
หลักสูตร Negotiation Win Win
 - บริษัท เอ็กซ์โปร โอเวอร์ซีส์ จำกัด
หลักสูตร Working as a Team
 - บริษัท มิตรผล ไบโอฟลูเอล จำกัด
หลักสูตร Attitude
 - บริษัท เอ็กซ์โปร โอเวอร์ซีส์ จำกัด
หลักสูตร Working as a Team
 - บริษัท มิตรชุยไฮซินแมททีเรียลส์ (ประเทศไทย) จำกัด
หลักสูตร “5Q”
 - บริษัท ไทยนิปปอนเซอิก จำกัด
หลักสูตร “Negotiation skill”
 - บริษัท อาร์วีเจ เอ็นจิเนียริง จำกัด
หลักสูตร “สร้างพลังการสื่อสารและจูงใจผู้อื่น”

- บริษัท อีเกิ้ลอุตสาหกรรม จำกัด
หลักสูตร ทักษะการเจรจาต่อรองอย่างมีคุณภาพ
- บริษัท เบสท์โลจิสติกส์เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด
หลักสูตร การสื่อสารและจูงใจ เพื่อลดข้อขัดแย้ง
- ◆ **บางส่วนของหน่วยงานราชการ-รัฐวิสาหกิจ ที่ได้เข้าไปฝึกอบรมแบบ In House ให้**
 - สำนักงานคณะกรรมการข้าราชการพลเรือน (ก.พ.)
โปรแกรม “Attitude by Activity”
 - บริษัท ชนารักษ์ พัฒนาสินทรัพย์ จำกัด
โปรแกรม “ทักษะการเป็นหัวหน้างานคุณภาพ สิ่งงาน มอบหมายงาน ติดตามงาน”

➤ หลักสูตรฝึกอบรมที่ถนัด

- Leadership
- Leadership 360 degree
- Sale and Marketing
- Sale Strategy
- Branch Management
- Negotiation
- Supervisory Skill
- Communication and Connection
- Attitude
- Proactive Working
- Teamwork
- Problem Solving and Decision Making
- Systematic Thinking
- Analytical Thinking
- Logical Thinking
- Critical Thinking
- To Be Good Coach
- Coaching Skill
- Coaching and Mentoring
- Train the Trainer

➤ องค์กรที่ทำการฝึกอบรมบางส่วน



➔ บรรยายภาคการฝึกอบรม

