

## Profile วิทยากร อ.กัณตพงษ์ วงศ์รัตนพิบูลย์

### ➤ ประวัติการศึกษา

ปริญญาตรี คณะบัญชีและบริหารธุรกิจ  
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

### ➤ ตำแหน่งปัจจุบัน

Coach & Professional Trainer  
วิทยากรประจำสถาบันเอ็นเทรนนิ่ง



### ➤ ผลงานด้านการอบรม

เป็นวิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิที่มีความเชี่ยวชาญทางด้าน การฝึกอบรม , การพัฒนาทีมงานขาย ทั้งการขายปลีก การขายส่ง และการขายตรง , การพัฒนาผู้จัดการสาขา และผู้บริหารงานขาย , การคิดเชิงกลยุทธ์ , การทำงานเป็นทีม

### ➤ ประสบการณ์การทำงาน

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

### ➤ ประสบการณ์การเข้ารับการอบรม

- 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

#### ➤ แนวคิดเกี่ยวกับการพัฒนาคนในฐานะวิทยากร

อาจารย์กัณตพงษ์ มีประสบการณ์การทำงานมากกว่า 20 ปีในบริษัทเอกชน ทั้งการจัดซื้อ การตลาด การขาย การส่งเสริมการขาย และการบริการ ทำให้ได้รับประสบการณ์ที่มีประโยชน์ ทั้งต่อตนเอง และนำไปใช้บริหารทีมงาน ได้แก่ การเจรจาต่อรองแบบ win win เทคนิคการจูงใจคน วิธีการ กระตุ้นทีมงาน การทำงานเป็นทีม การสร้างทัศนคติเชิงบวกให้แก่ตนเองและผู้อื่น แนวทางการสอนงานแบบ พี่สอนน้อง การตั้งเป้าหมาย วิธีการแก้ปัญหาแบบแบ่งส่วน เทคนิคการสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพทั้งกับ เพื่อนร่วมงานและหน่วยงานอื่น เป็นต้น อีกทั้งโดยพื้นฐานเป็นบุคคลที่ต้องการทำงานทุกประเภทด้วยความสุข และเป็นคนมองโลกในแง่ดี ต้องการแบ่งปันประสบการณ์ที่ดีให้กับผู้อื่นอยู่ตลอดเวลา และนำไปใช้กับทีมงานอย่างสม่ำเสมอ

#### ➤ ประสบการณ์สอน

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

#### ➤ บางส่วนของลูกค้าในการเป็นโค้ชร่วม แบบ In House Group Coaching (Co-Coach)

- หลักสูตร Professional Branch Manager
- หลักสูตร To be Good Coach

## ➔ 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 "

### ◆ หลักสูตร 1-2 วัน กลุ่มหลักสูตร Sale & Marketing

- บริษัท เทพผดุงพระมะพร้าว จำกัด  
หลักสูตร สุดยอดนักขายพิชิตเป้าหมาย
- บริษัท โตโยต้า นนทบุรี ผู้จำหน่ายโตโยต้า จำกัด  
หลักสูตร “สร้างเสริมทักษะการเจรจาต่อรองอย่างสร้างสรรค์ (win:win negotiation)”

### ◆ หลักสูตร 1-2 วัน กลุ่มหลักสูตร Other Soft skill

- บริษัท ธนาสตีลเวิร์ค จำกัด  
หลักสูตร การพัฒนาทักษะการเป็นหัวหน้างาน
- บริษัท ซีฟิวอด จำกัด  
หลักสูตร สร้างพลังการสื่อสารและการจูงใจผู้อื่น
- บริษัท ฟร็อนท์ไลน์ 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 ไปโอฟลูเอล จำกัด  
หลักสูตร Attitude
  - บริษัท เอ็กซ์โปร โอเวอร์ซีส์ จำกัด  
หลักสูตร Working as a Team
  - บริษัท มิตรชยุไฮยีนแมททีเรียลส์ (ประเทศไทย) จำกัด  
หลักสูตร “5Q”
  - บริษัท ไทยนิปปอนเซอิกิ จำกัด  
หลักสูตร “Negotiation skill”
  - บริษัท อาร์วีเจ เอ็นจิเนียริง จำกัด  
หลักสูตร “สร้างพลังการสื่อสารและจูงใจผู้อื่น”
- ◆ บางส่วนของหน่วยงานราชการ-รัฐวิสาหกิจ ที่ได้เข้าไปฝึกอบรมแบบ In House ให้
- สำนักงานคณะกรรมการข้าราชการพลเรือน (ก.พ.)  
โปรแกรม “Attitude by Activity”

#### ➔ หลักสูตรฝึกอบรมที่ถนัด

- ภาวะผู้นำ
- การสร้างแรงจูงใจด้วยทัศนคติเชิงบวก
- การบริหารงานเป็นทีม
- กลยุทธ์การเจรจาต่อรอง
- ผู้จัดการร้านมืออาชีพ
- การบริหารทีมขายเชิงกลยุทธ์