

อาจารย์ ไพบุลย์ ล้วนวรวัฒน์

การศึกษา

- ปริญญาโททางการตลาด (MSIMC: Master of Science in Integrated Marketing Communications) Loyola University U.S.A
- ปริญญาตรีทางการตลาด (Business Administration: Marketing) จากมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ประวัติการทำงาน

- ที่ปรึกษาทางธุรกิจ
- ผู้จัดการเขต บริษัท เอสไอซ์ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)
- ที่ปรึกษาทางด้านงานขาย และการตลาดให้แก่ หลายองค์กรธุรกิจ เช่น ร้านค้าปลีกสะดวกซื้อ ปิโตรเลียม
- ร้านอาหาร การฝึกอบรม ธุรกิจสิ่งทอ

อาชีพปัจจุบัน

ที่ปรึกษาและวิทยากรบรรยายในหลักสูตร การขาย การตลาด การให้บริการ CRM ศิลปะการโน้มน้าวใจ และจูงใจ และการเจรจาต่อรอง ทั้งธุรกิจภาคอุตสาหกรรมและธุรกิจค้าปลีกต่างๆ

ประสบการณ์อื่นๆ

ด้วยความโดดเด่นทางด้านวิชาการ อาจารย์ไพบุลย์ ล้วนวรวัฒน์ ได้รับการยอมรับจากหลายฝ่าย เช่นผู้ร่วมงาน ผู้บังคับบัญชาและลูกค้าว่าเป็นบุคคลที่มีทักษะและความโดดเด่นในการถ่ายทอดความรู้ในเชิงวิชาการได้เป็นอย่างดี โดยทำให้ผู้เข้าฟังเกิดความเข้าใจในหลักการต่างๆ ได้อย่างง่ายดายและที่สำคัญคือผู้ฟังสามารถนำความรู้ดังกล่าวไปประยุกต์ใช้ได้ในการปฏิบัติงานได้อย่างแท้จริง อาจารย์ได้พัฒนาหลักสูตรต่างๆขึ้นเพื่อต้องการให้ผู้เข้าอบรมสัมมนาทุกท่านสามารถนำความรู้ทางวิชาการและหลักการต่างๆ ไปประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติงาน มากกว่าที่จะเรียนรู้แต่เพียงภาคทฤษฎีเท่านั้น โดยเนื้อหาใน

หลักสูตรต่างๆอาจารย์ได้ยกตัวอย่างและกรณีศึกษาจากทั้งในประเทศ และต่างประเทศเพื่อประกอบการบรรยาย

ด้วยประสบการณ์ที่เต็มเปี่ยมในเชิงธุรกิจอาจารย์ทำงานคลุกคลีอยู่ในแวดวงธุรกิจ การขายและการตลาดมานานกว่า 13 ปี อีกทั้งได้เคยเป็นที่ปรึกษาทางการตลาดและทางธุรกิจให้กับผู้ประกอบการหลากหลายธุรกิจเช่น ร้านค้าปลีกและร้านสะดวกซื้อ ธุรกิจสิ่งทอ ปีโตรเลียม อาหาร และสถาบันการฝึกอบรม อาจารย์เป็นผู้ที่มีความชำนาญในเรื่องการวางแผนและการวิเคราะห์งานขาย, การบริหารช่องทางการจัดจำหน่ายและตัวแทนการจำหน่าย, การเจรจาต่อรอง และการวางแผนการตลาด

ประสบการณ์บรรยาย

1. กรมชลประทาน
2. บริษัท ไทยเล็งการทอ
3. บริษัท ทำงานด้วยใจ จำกัด
4. บริษัท เอพีพี มาร์เก็ตติ้ง จำกัด
5. บริษัท บางเขนฮอนด้าคาร์ จำกัด
6. บริษัท อีโคโนประเทศไทย จำกัด
7. Lenso Wheel Co., Ltd.
8. บริษัท สยามมิชลิน จำกัด
9. บริษัท สัมพันธ์ประกันภัย จำกัด
10. Air Liquid
11. สมาคมการจัดการธุรกิจแห่งประเทศไทย
12. สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ
13. กิฟฟารีน
14. P.S.CH Group
15. สถาบันการฝึกอบรมอื่นๆอีกมากมาย

ผู้ชำนาญการด้าน

- การขาย และการเจรจาต่อรอง
- การวิเคราะห์และการวางแผนการขาย
- การประยุกต์ใช้เครื่องมือทางการตลาด
- การส่งเสริมการขาย
- การดูแลตัวแทนจำหน่าย
- การวางแผนทางการตลาด

ประสบการณ์ที่ได้ทำการบรรยายให้แก่ธุรกิจภาคอุตสาหกรรม

Lenso Wheel: ธุรกิจล้อแม็ก

ทำการวางแผนและทำการฝึกอบรมด้านงานขายให้แก่พนักงานฝ่ายขาย ฝ่ายการตลาด รวมถึงฝ่ายธุรการด้านงานขายตลอดปี 2549

Siam Michelin: ธุรกิจยาง

ทำการออกแบบหลักสูตรการฝึกอบรมด้านการขายและการตลาดให้แก่พนักงานฝ่ายขาย รวมถึงพนักงานระดับบริหาร

Pitigroup: Electronic circuit

อบรมให้แก่พนักงานขายให้หลักสูตรการสร้างความรู้ความกระตือรือร้นในงานขาย

Air Liquid: ธุรกิจการผลิตแก๊ส

ทำการออกแบบหลักสูตรและทำการฝึกอบรมด้านการบริการ

Petroleum and Lubricant

เป็นผู้ให้คำปรึกษาด้านธุรกิจปิโตรเลียมรวมถึงธุรกิจน้ำมันหล่อลื่นให้แก่ผู้ประกอบการต่างๆมากมาย

BEC TERO Entertainment (บริษัทในเครือช่อง 3) : ธุรกิจด้านบันเทิง

ฝึกอบรมในหลักสูตรด้านงานขายและการเจรจาต่อรองให้แก่พนักงานฝ่ายขาย