อาจารย์ไพบูลย์ ล้วนวรวัฒน์

ด้วยความโดดเด่นทางด้านวิชาการ อาจารย์ไพบูลย์ ล้วนวรวัฒน์ ได้รับการยอมรับจากหลายฝ่าย เช่นผู้ร่วมงาน ผู้บังคับบัญชาและลูกค้าว่าเป็นบุคคลที่มีทักษะและความโดดเด่นในการถ่ายทอดความรู้ในเชิงวิชาการได้เป็นอย่างดี โดยทำให้ผู้เข้าฟังเกิดความเข้าใจในหลักการต่างๆได้อย่างง่ายดายและที่สำคัญคือผู้ฟังสามารถนำความรู้ดังกล่าวไปประยุกต์ใช้ได้ในการปฏิบัติงานได้อย่างแท้จริง อาจารย์ได้พัฒนาหลักสูตรต่างๆขึ้นเพื่อต้องการให้ผู้เข้าอบรมสัมมนาทุกท่านสามารถนำความรู้ทางวิชาการและหลักการต่างๆ ไปประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติงาน มากกว่าที่จะเรียนรู้แต่เพียงภาคทฤษฎีเท่านั้น โดยเนื้อหาในหลักสูตรต่างๆ อาจารย์ได้ยกตัวอย่างและกรณีศึกษาจากทั้งในประเทศ และต่างประเทศเพื่อประกอบการบรรยาย

ด้วยประสบการณ์ที่เต็มเปี่ยมในเชิงธุรกิจอาจารย์ทำงานคลุกคลีอยู่ในแวดวงธุรกิจ การขายและการตลาดมานานกว่า 17 ปี อีกทั้งได้เคยเป็นที่ปรึกษาทางการตลาดและทางธุรกิจให้กับผู้ประกอบการหลากหลายธุรกิจเช่น ร้านค้าปลีกและร้านสะดวกซื้อ ธุรกิจสิ่งทอ ปิโตรเลียม อาหาร และสถาบันการฝึกอบรม อาจารย์เป็นผู้ที่มีความชำนาญในเรื่องการวางแผนและการวิเคราะห์งานขาย, การบริหารช่องทางการจัดจำหน่ายและตัวแทนการจำหน่าย, การเจรจาต่อรอง และการวางแผนการตลาด

<u>ระดับการศึกษา</u>

ปริญญาโททางด้านการตลาด (MSIMC: Master of Science in Integrated Marketing Communications) Loyola University U.S.A

ปริญญาตรีทางการตลาด (Business Administration: Marketing) จากมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

<u>ประสบการณ์ทำงาน</u>

ปัจจุบัน : ที่ปรึกษาและวิทยากรบรรยายในหลักสูตร CRM การขาย การตลาด การให้การบริการ ศิลปะการโน้ม

น้าวใจและจูงใจ และการเจรจาต่อรอง ทั้งธุรกิจค้าปลีกแลธุรกิจภาคอุตสาหกรรมต่างๆ

: อาจารย์พิเศษภาควิชาการตลาด มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

: อาจารย์พิเศษภาควิชาโฆษณาและการส่งเสริมการตลาด

โครงการปริญญาโทสำหรับผู้บริหาร (Executive MBA) มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย

: อาจารย์พิเศษภาควิชาการบริหารงานขาย โครงการปริญญาโท (MBA) มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

: ผู้แต่งหนังสือ “คุณก็เป็นสุดยอดนักขายได้”

อดีต : ที่ปรึกษาทางธุรกิจ

: ผู้จัดการเขต บริษัท เอสโซ่ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)

: ผู้จัดการบัตรเครดิตเติมน้ำมัน บริษัท เอสโซ่ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)

: ผู้ดูแลการจัดส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมในประเทศสิงค์โปร์ และฮ่องกง

: ที่ปรึกษาทางด้านงานขาย และการตลาดให้แก่ หลายองค์กรธุรกิจ เช่น ร้านค้าปลีกสะดวกซื้อ ปิโตรเลียม ร้านอาหาร การฝึกอบรม และธุรกิจสิ่งทอ

<u>บริษัทที่มอบความไว้วางใจในการจัดอบรมสัมมนา</u>

บริษัท ทรู คอปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	บริษัท ล็อกเล่ย์ จำกัด (มหาชน)	บริษัท กิฟฟารีน สกายไลน์ ยูนิตี้ จำกัด
บริษัท มิซูมิชิ กันยง วัฒนา จำกัด	บรษัท พานาโซนิค (ประเทศไทย) จำกัด	บริษัท สยามมิชลิน จำกัด
บริษัท เวอร์จินเรดิโอ (ประเทศไทย) จำกัด	บริษัท ฮอนด้า ลิสสิ่ง จำกัด	บริษัท ฮัชชิสัน ซีเอที ไวร์เลส มัลติมีเดีย จำกัด
บริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) AIS	บริษัท โทเทิ่ล แอ็ดเซ็ส คอมมุนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) : DTAC	บริษัท โมโตโลล่า (ประเทศไทย) จำกัด
บริษัท ไทยประกันภัย จำกัด	บริษัท เอเชียประกันภัย จำกัด	บริษัท สัมพันธ์ประกันภัย จำกัด
บริษัท ประกันคุ้มภัย จำกัด (มหาชน)	บริษัท ไทยรับประกันภัยต่อ จำกัด (มหาชน)	บริษัท โคเน่ไทยลิฟท์ จำกัด (มหาชน)
บริษัท ซีเอ็ดยูเคชั่น จำกัด	บริษัท บางกอกกลาส จำกัด	บริษัท บุญรอดบริเวอรี่ จำกัด
บริษัท เลนโซ่วิล จำกัด	บริษัท ทาทาสตีล จำกัด	บริษัท หลักทรัพย์บัวหลวง จำกัด
บริษัท สมาชิกส่งเสริม จำกัด	บริษัท เอ็ม วี พี โฟ สตาร์ จำกัด	Z Kuroda Electric Co., Ltd.
บริษัท ทรูวิชั่น จำกัด	บริษัท เฮฟาเร (ประเทศไทย) จำกัด	GFA Thailand Co., Ltd.
กรมชลประทาน	บริษัท น้ำตาลมิตรผล จำกัด	บริษัท เพโทรกรีน จำกัด
บริษัท มรกต จำกัด	บริษัท ฮอนด้า บางเขน จำกัด	Air Liquid Co., Ltd.
ธนาคาร กสิกรไทย	บริษัท หลุยส์ ตี. เลียวโนเวนส์ (ประเทศไทย) จำกัด	บริษัท พฤกษาเรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน)

nForce Security System Ap Co., Ltd.	Behn Mayer Co., Ltd.	พัฒน์กล จำกัด (มหาชน)
บริษัท เอ็น.ซี.เฮ้าส์ซิ่ง จำกัด (มหาชน)	บริษัท ดี-แลนด์ กรุ๊ป จำกัด	บริษัท สยามซีแพคบล็อค จำกัด : CPAC
บริษัท เอส ดี เอส เคอร์ จำกัด SDS KERR CO., Ltd.	บริษัท ฟอร์ด เซลล์ แอนด์ เซอร์วิส (ประเทศไทย) จำกัด	บริษัท ดีเอสจี อินเตอร์เนชั่นแนล (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)
บริษัท ไทยฮา จำกัด (มหาชน)	บริษัท สีกัปตัน จำกัด	บริษัท เอสโซ่ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)
EagleBurgmann (Thailand) Co., Ltd.	บริษัท ทีพีไอโพลีน จำกัด (มหาชน) : TPI Polene	บริษัท โตชิบา ไทยแลนด์ จำกัด
บริษัท โคเน่ไทยลิฟท์ จำกัด (มหาชน)	บริษัท คาโอ คอมเมอร์เชียล (ประเทศไทย) จำกัด	บริษัทไทยยิบซั่ม จำกัด
บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน)	บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน)	บริษัท เมืองไทยประกันชีวิต จำกัด
บริษัท ไทยยามาฮ่ามอเตอร์ จำกัด	บริษัท โตโยต้า มอเตอร์ (ประเทศไทย) จำกัด	บริษัท เอสจีเอส (ประเทศไทย) จำกัด
บริษัท เซฟโรเลต (ประเทศไทย) จำกัด	บริษัท อาร์ เอส ซัตเตอร์ จำกัด	บริษัท อุดมพานิช จำกัด

โครงการต่างๆ ของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ เช่น ที่ปรึกษาโครงการ Mini BMA รุ่น 66, โครงการ R-Chewa Service Provider, โครงการพัฒนาแผนธุรกิจของนักศึกษาอาชีวะ

<u>ผู้ชำนาญการด้าน</u>

: การขาย และ การการเจรจาต่อรอง

: การบริหารงานขายให้ถึงเป้าหมาย

: การวิเคราะห์และการวางแผนการขาย

: การประยุกต์ใช้เครื่องมือทางการตลาด

: การส่งเสริมการขาย

: การบริหารช่องทางการจัดจำหน่าย

: การดูแลตัวแทนจำหน่าย

: การวางแผนทางด้านการตลาด