

PROFESSIONAL INSTRUCTOR

อาจารย์ ณรงค์ มโนขีรสรณ์

ประวัติการศึกษา

มินิ เอ็ม บี เอ คณะพาณิชยศาสตร์ ฯ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ปริญญาตรี คณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

การทำงานในปัจจุบัน

- ที่ปรึกษา ศูนย์ถันยรักษ์ โรงพยาบาลศิริราช
- วิทยากรสถาบันฝึกอบรมมากมาย

ประสบการณ์อื่นๆ

- ฝ่ายพัฒนาทรัพยากรบุคคล ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)
บริหารโครงการอบรม/สัมมนา เป็นวิทยากร และพัฒนาโครงการ อาทิ
โครงการ เพิ่มศักยภาพทีมงานขาย SFE-Sales Force Effectiveness
โครงการเทคนิคการขายด้วยวิธี **CROSS SELLING**
โครงการมาตรฐานงานบริการเพื่อสร้างความประทับใจ
โครงการพัฒนาผู้บริหาร MDP
โครงการและเป็นวิทยากร Service Excellence (BAY)
โครงการนิสิต/นักศึกษาฝึกงานกับธนาคาร เป็นต้น
- วิทยากรและที่ปรึกษา
จัดทำโครงการและที่ปรึกษา Service Quality Model ให้กับศูนย์ถันยรักษ์ ศิริราช
จัดทำโครงการพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันด้านบริการ ให้กับโรงพยาบาล
- จัดทำผลงาน DVD Self- Learning ร่วมกับ IMAGE GROUP บรรยายในหัวข้อ
 - กลยุทธ์การสร้างทีมขั้นเทพ
 - Developing Team Performance Model
 - 3Q For Success
- การศึกษาดูงานด้านการเพิ่มผลผลิต“Productivity Improvement: The Key Success of Japanese Company” ณ ประเทศญี่ปุ่น

ประสบการณ์การบรรยายทั้งภาครัฐและเอกชน

- ธนาคารอาคารสงเคราะห์
- ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)
- ธนาคารออมสิน
- ธนาคารแห่งประเทศไทย
- บริษัท ปูนซิเมนต์ไทย จำกัด
- บริษัทในเครือ ไทยซัมมิท จำกัด
- บริษัท อิตาเลียนไทย จำกัด
- การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย
- โรงพยาบาลศิริราช
- บริษัทปิโตรเลียมแห่งประเทศไทย
- สถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ
- บริษัท ไทบูลย์ ประกันภัย จำกัด
- มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต
- กรมบัญชีกลาง กระทรวงการคลัง
- ชิกมาประกันชีวิต
- บริษัทไทยประกันชีวิตจำกัด
- สำนักงานศาลปกครอง
- บริษัท น้ำมัน พี ที
- บริษัทขนส่งมวลชน กรุงเทพ
- บริษัทเฮฟเว่ (ประเทศไทย) จำกัด
- สำนักงานเลขาธิการสภาผู้แทนราษฎร
- องค์การโทรศัพท์
- กระทรวงพัฒนาสังคมฯ
- การไฟฟ้านครหลวง
- โรงเรียนธุรกิจอสังหาริมทรัพย์
- บริษัท เครื่องดื่มกระหิงแดง
- กระทรวงอุตสาหกรรม
- กรมทรัพยากรธรณี เป็นต้น

หัวข้อบรรยาย อาทิเช่น

- **How to motivate yourself**
- **Positive Thinking**
- ศิลปะการขายอย่างมืออาชีพ
- เทคนิคการขายอย่างที่ปรึกษา
- เทคนิคการขายด้วยวิธี **CROSS SELLING**
- การเพิ่มศักยภาพทีมงานขาย

- ทักษะการขายและการบริการอย่างมืออาชีพ
 - การสร้างทัศนคติเชิงบวกเพื่อคุณภาพงาน
 - การบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า (CRM)
 - การสอนงาน (Coach) อย่างมีประสิทธิภาพ
 - การสร้างจิตสำนึกในงานบริการให้เป็นเลิศ
 - รวมพลังสู่ความสำเร็จโดย กิจกรรม Walk Rally
 - ทักษะสำหรับผู้นำเสนอใหม่
 - ทักษะและเทคนิคการเป็นวิทยากร
 - ทักษะและเทคนิคการนำเสนองาน
- ฯลฯ

การติดต่อ 02-615-4477-8, hipotraining@gmail.com เว็บไซต์ www.hipotraining.co.th