



ประวัติโดยสังเขป

ดร.สุรชัย โฆษิตบวรชัย



- การศึกษา
- ✓ Certificate of **Advance Negotiation Program** from Notre Dame University, USA



- ✓ Certificate of **Negotiation Essentials Program** from Notre Dame University, USA



- ✓ Certificate of **Strategies for Conflict Management Program** from Notre Dame University, USA



- ✓ Certificate of **Expert Sales Management Program** from University of San Francisco, USA



- ✓ Certificate of **Transitioning to Sales Management Program** from University of San Francisco, USA



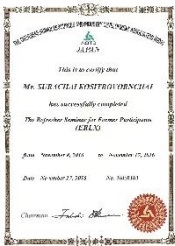
- ✓ Certificate of **Expert Selling Program** from University of San Francisco, USA

- ✓ ปริญญาเอก(Ph-D) สาขาการบริหารจัดการ - เกียรตินิยมอันดับ 1 (คะแนนสูงสุด) Adamson University, Manila, Philippines
- ✓ ปริญญาโท สาขาการบริหารจัดการด้านวิศวกรรมและสารสนเทศ มหาวิทยาลัย อัสสัมชัญ
- ✓ ปริญญาตรี วิศวกรรมศาสตรบัณฑิต สาขา อิเล็กทรอนิกส์ -สถาบันเทคโนโลยี พระจอมเกล้า เจ้าคุณทหารลาดกระบัง
- ✓ มัธยมศึกษาตอนปลาย – โรงเรียน เตรียมอุดมศึกษา พญาไท



✓ นักเรียนทุนรัฐบาลญี่ปุ่น

- 1) Japan Government Scholarship: Official Certified Trainer: "Trainers' Training Course on Management Training: MTP Program, 17 days in OSAKA Japan.
- 2) Japan Government Scholarship: The Refresher Seminar for Former Participants: 14 days in Tokyo Japan
- 3) Japan Government Partial Scholarship: The Executive Leadership Program:12 days in Tokyo Japan



Official Certified Trainer:



1. Certified Trainer: "Trainers' Training Course on Management Training: MTP Program
2. Official Certified Trainer: Strategic Selling™ and Conceptual Selling Skills™ from Mille Heiman, USA.
3. Official Certified Trainer: Negotiation Skills from SAB Negotiation Group, USA.



● การศึกษา เพิ่มเติม: กรุณาดูหน้าต่อไป



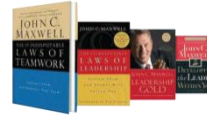
Blue Ocean Strategy from Key Principles to local practice. An Original Conference with Professor W.Chan Kim.



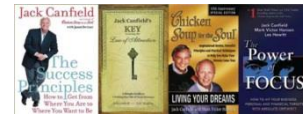
The most successful workshop ZIG ZIGLAR world#1 Sales & Motivation Guru and Author of over 25 Books: Top Sales, Top Profit, See You at The Top with Ziglar Sales System, Presented by Bob Alexander, Zig Ziglar's Co-author, Partner, Top Master Trainer, Sales Director.



Build the Leadership Team for Outstanding Results, Presented by John C.Maxwell, World's#1 Leadership Guru & NY Times Best Selling Author of Over 50 Books.



Achieving Breakthrough Results in Work & Life: The Success Principles & The Law of Attraction in Action. Presented by Jack Canfield, World's Top Guru on Success & Peak Performance, Guinness Book of World Records for Most Books on NY Times Best Seller List.



Total Financial F.R.E.E.D.O.M™ System: 7 easy steps to reach your financial & life goals. Presented by Sebastien Leblond's Guide to Creating a Unique Investment Plan Based on Your Personality, Goals and Risk Tolerance.



Certified Train the Trainer: Strategic and Conceptual Selling System. Presented by David Underwood, Master Trainer of Miller Heiman: Sales System Solution for Sales Performance in Milton Kyne, UK.

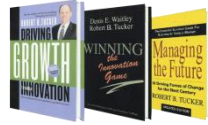


Strategic and Conceptual Selling System. Presented by David Underwood, Master Trainer of Miller Heiman: Sales System Solution for Sales Performance in Milton Kyne, UK.





INNOVATION for Breakthrough Results & Sustainable Growth. Presented by Robert B. Tucker, , Author of Innovation Book: Driving Growth
Innovation, Managing the



Miller Heiman Sales System. Presented by Robert Miller, Founder and Miller Heiman team: Sales System Solution for Sales Performance in Reno, Nevada, USA.



How to Get Clients, CLOSE Deals & Crush the Competition. The RUTHLESS ENTREPRENEUR SYSTEM, Presented by Mark McClure, One of the Top 5 Speaker in the world on Sales, Marketing & Entrepreneurship, Author of Best Selling Book: The Ruthless Entrepreneur System.



Blue Ocean Strategy: How to Create Uncontested Market Space and Make the competition Irrelevant, Presented by Prof. Dr. Ben M. Bensaou from INSEAD Institute and Faculty Member of the Blue Ocean Strategy Network.



TOYOTA TALENT: Toyota's amazing success and How you can make it a reality in your company?, Presented by David P. Meier, Author of Best Selling Books: Toyota Talent, Toyota way(Fieldbook).



The Heart of Coaching: Creating a Coaching Culture for Outstanding Results., Presented by Thomas G. Crane, Author of Best Selling Books: The Heart of Coaching.



I obtained scholarship from The Oversea Human Resource and Development Association(HIDA), Japan 17 days program to certified for "Trainers' Training Course on Management Training Program, presented by Prof. Tatsuru SATO from The Japan Industrial Training(JITA) at HIDA Kansai Kenshu Center, Osaka, Japan"



Labor and Economic Conditions in Japan, presented by Prof.Sumimaru ODANO from Saiga University at HIDA Kansai Kenshu Center,Osaka, Japan”



Certificate in Strategic HR Transformation and Organization Development, Presented by Professor William J.Rothwell, Author of bestselling and award winning books with over 70 internationally published titles, Pennsylvania State University.



Certified Train the Trainer: **Miller Heiman™ Negotiation Success Skill Builder**. Presented by Susan Mohama, Master Trainer of Miller Heiman: Sales System Solution for Sales Performance in San Francisco, USA.



Certificate: Principle of Persuation Workshop:POP 4.1 (Base on Scientific Research of Dr.Robert Cialdini, Author Influence:Science & Practice, Presented by Dr.Khoo Cheok Kau: Official Certified Trainer from Dr. Robert Cialdini: KL, Malaysia



Coaching & Mentoring for Breakthrough Success, Presented by Peter Chee, Co-Author Jack Canfield of Coaching & Mentoring for Breakthrough Success.



Advance Coaching and Mentoring: Essential Mentoring Skills Presented by Charles Tan



Performance Coaching, The Heart of Coaching:Thomas G.Crane Author of Best Selling Books: The Heart of Coaching., Presented by Khoo Cheok Kau: Official Certified Trainer from Thomas G.Crane



Visit Action Coach at Nevada, Las Vegas, USA

- Train the Trainer: American Management Associated(AMA) 5 Days Program
- Professional Selling Skill: Back to the Basic, Presented by Mercuri International in Singapore.

- **ประสบการณ์**

- : รองผู้อำนวยการสถาบันวิทยาการการเรียนรู้ – BBL: Brain-Base Learning
สำนักงาน บริหารและพัฒนาองค์ความรู้ – สำนักนายกรัฐมนตรี

- **ตำแหน่งปัจจุบัน**

- : ผู้อำนวยการสถาบัน, สถาบันที่ปรึกษาพัฒนาธุรกิจ

- : ผู้ดำเนินรายการ TV “รายการเส้นทางหักขย”

ช่อง TTV1 - Nation Channel (ออกอากาศทุกวันเสาร์ เวลา 20.30 – 21.30 น.)

หมายเหตุ: ดูตัวอย่างรายการโทรทัศน์ได้ที่ www.youtube.com และ search ชื่อ ดร.สุรัชย์ โฆษิตบวรชัย

- : ผู้ดำเนินรายการ TV “รายการคลินิกแรงงาน”

ช่อง TTV2 (ออกอากาศทุกวันพฤหัสบดี เวลา 9.00 – 10.00 น.)

- : ผู้อำนวยการสถาบัน – สถาบันพัฒนาความสำเร็จ

- : คณะกรรมการสถาบันเพิ่มขีดความสามารถมนุษย์ - สภาอุตสาหกรรม

- : คณะกรรมการบริหารสายแรงงาน- สภาอุตสาหกรรม

- : คณะกรรมการบริหาร - สภาองค์การนายจ้างผู้ประกอบการค้า
และอุตสาหกรรมไทย

- : คณะกรรมการด้านวิชาการ- สภาองค์การนายจ้างผู้ประกอบการค้า
และอุตสาหกรรมไทย

- : ผู้พิพากษาสมทบ – ศาลแรงงานกลาง

- ประสพการณ์ด้านงานเอกชน มากกว่า 15 ปี ในตำแหน่งผู้บริหารบริษัท 1 ใน 500 Fortune ของประเทศสหรัฐอเมริกา) ดังนี้



- : ผู้จัดการฝ่ายการตลาด ประจำภาคพื้นเอเชียตะวันออกเฉียงใต้
 - TRW Automotive Thailand (บริษัท 1 ใน 500 Fortune ของประเทศสหรัฐอเมริกา)
- : กรรมการผู้จัดการและ ผู้จัดการฝ่ายการตลาด
 - บริษัท ลีเบิร์ต (ประเทศไทย) จำกัด (บริษัท 1 ใน 500 Fortune ของประเทศสหรัฐอเมริกา)
- : ผู้จัดการฝ่ายขาย ประจำภาคพื้นเอเชียตะวันออกเฉียงใต้
 - บริษัท ยูโรเอเชีย คอนเน็คเตอร์ จำกัด
- : กรรมการผู้จัดการ
 - บริษัท แม็กน่า เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด

- ประสพการณ์การทำงาน

- : คณะกรรมการสายวิชาการ - สมาอุตสาหกรรม
- : คณะกรรมการสถาบันเพิ่มขีดความสามารถมนุษย์ - สมาอุตสาหกรรม
- : ที่ปรึกษา คณะกรรมการสายฝึกอบรมและชมโรงงาน- สมาอุตสาหกรรม
- : ประธานฝ่ายวิชาการ – สมาคม The BOSS
- : อนุกรรมการการแรงงาน - รัฐสภา
- : อนุกรรมการการสวัสดิการสังคม - รัฐสภา
- : เลขาธิการประจำคณะ กรรมการการแรงงาน และสวัสดิการสังคม-รัฐสภา

- อาจารย์ และวิทยากรในสถาบันชั้นนำ หลายแห่ง

| | | |
|--|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ● มหาวิทยาลัย อัสสัมชัญ, ● มหาวิทยาลัยกรุงเทพ, ● หลักสูตรนานาชาติ (บรรยายเป็นภาษาอังกฤษ) มหาวิทยาลัยราช มงคล, ● ศูนย์พัฒนาทุนมนุษย์ มหาวิทยาลัย สวนดุสิต, ● มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต ● หลักสูตรผู้บริหาร, ● มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี, ● มหาวิทยาลัย สุโขทัย (ผู้บริหาร มหาวิทยาลัย), ● วิทยาลัย เซาท์อีส บางกอก ● มหาวิทยาลัย บูรพา (ปริญญาโท), ● มหาวิทยาลัย ศรีปทุม(ปริญญาโท), | <ul style="list-style-type: none"> ● ไทยประกันชีวิต, ● LAICA AIA, ● Unilever, ● Lion (Thailand), ● Monzanto, ● Thai Yazaki, ● บุญรอด บริวเวอรี่, ● เนาวรัตน์ พัฒนา, ● URC, ● NIKE, ● Permaflex, ● TRUE Corporation, ● S.P.SUZUKI, ● UBC, ● MICHELIN, ● KPN Plus, | <ul style="list-style-type: none"> ● สถาบันการบริหารและจิตวิทยา - The BOSS - Modern Selling Skills - Marketing for The Boss ● สโมสร โรตารี ภิภาวดี, ● สโมสร โรตารี ปทุมวัน, ● Boston Network, ● Digital Wave, ● AIM, ● สภานายจ้างและอุตสาหกรรมไทย (ECON Thai), ● สถาบัน MBA, ● สถาบันพัฒนาธุรกิจ (BD Center), ● การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค, ● การไฟฟ้าฝ่ายผลิต |
|--|--|---|

| | | |
|---|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • ศูนย์การศึกษาต่อเนื่องแห่งจุฬาลงกรณ์ มหาวิทยาลัย • สำนักงานส่งเสริมธุรกิจการค้า, กระทรวงพาณิชย์ • สภาวิจัยแห่งชาติ • Thai Plastic Co.,Ltd. • BIO Pham Co.,Ltd • Mitsubishi Car Dealer • บริษัท บุญรอด เทรตดิ่ง • Thai Plastic (TPC) • Tesco Lotus • กระจกตั้งน้ำ • ECON Thai • โครงการ NEC (สสว.) • CONWOOD Co.,Ltd. • การสื่อสารแห่งประเทศไทย • บริษัท วงษ์ อินเวนชั่น จำกัด • อื่น ๆ | <ul style="list-style-type: none"> • P&O Nedlloyd, • Gulf Electric, • S.E.C. Auto Sales and Services, • ธนาคารกสิกรไทย, • Prize of Wood, • Toyota Motor, • Sumitronic, • HINO Automotive, • TPI, • NU LIFE, • กระเบื้องตราเพชร, • ไปรษณีย์ไทย, • Toyoda Gosei (Thailand) • Royal Porcelain (2), • กระจกไทย อาซาฮี, • เสรีเซ็นเตอร์ • โรจนะ เพอร์เวอร์ (OEG) • Brother Thailand • อีตัลไทย • Bridgestone | <ul style="list-style-type: none"> • สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (ISMED), • สภาอุตสาหกรรม, • สมาคมจัดการธุรกิจแห่งประเทศไทย (TMA) • สถาบันพัฒนาความสำเร็จ • Agro Thai Co.,Ltd. • สวทช. • BAYER Thailand • Mitsubishi Motors • COTTO • Thai British Security Printing • NC Housing • Agro Thailand • Bangkok Motor Work • NC Housing • Hutchinson • Barter Card • AstraZeneca • Makro • EoroP2P |
|---|---|--|

• กิจกรรมด้านสาธารณชน

: ผู้ดำเนินรายการ TV “รายการเส้นทางนักขาย” ช่อง TTV1 - Nation Channel (ออกอากาศทุกวันเสาร์ เวลา 20.30 – 21.30 น.)



: คอลัมน์นิสต์ “คลีนิกนักขาย” หนังสือพิมพ์ เส้นทางนักขาย

- : คอลัมน์นิสต์ “Lady in Work” หนังสือพิมพ์ สยามธุรกิจ
- : คอลัมน์นิสต์ “Step2work” หนังสือพิมพ์ ข่าวเศรษฐกิจธุรกิจ จังหวัดภูเก็ต

- ผลงานด้านหนังสือพกพา (Pocket Book)

- : หนังสือชื่อ “เหนือชั้นการบริหาร”
จัดจำหน่ายโดย บริษัท ซีเอ็ด ยูเคชั่น จำกัด (มหาชน)
- : หนังสือชื่อ “ทะเลป้าชาย ง่ายนิดเดียว เล่ม 1 และ เล่ม 2”
จัดจำหน่ายโดย บริษัท ซีเอ็ด ยูเคชั่น จำกัด (มหาชน)
- : หนังสือชื่อ “ปลดล็อก 88 ความท้าทายสำหรับผู้นำ”
จัดจำหน่ายโดย บริษัท ที่ปรึกษาและพัฒนาธุรกิจ จำกัด และ Okbee
- : หนังสือชื่อ “89 ยุทธวิธี การเจรจาต่อรอง ต้อง “ได้””
จัดจำหน่ายโดย บริษัท ที่ปรึกษาและพัฒนาธุรกิจ จำกัด, ร้านนายอินทร์และ Okbee
- : หนังสือชื่อ “ที่ปรึกษาการขายต้องขายอย่างไรถึงจะรวย”
บริษัท ที่ปรึกษาและพัฒนาธุรกิจ จำกัด



- รางวัลเกียรติยศ

- : เครื่องราชอิสริยาภรณ์ ชั้น จตุรตถาภรณ์ มงกุฎไทย
- : เข็มรูปกระเป๋ากะสุนคันชีพ พระนามาภิไธยย่อ “สก” กรมทหารราบที่ 21

● **Course Offering :**

- + The Super Manager
- + The Top Performance Leadership4.0
- + 8 Step of Professional Selling Skills
- + Advance Modern Selling Skills
- + Dynamic Selling Edge
- + Sales Engineer
- + Power of Persuasion: Workshop
- + How to Get Effective Customer? and Sales Closing Techniques
- + Clic-Biz Presentation & Personality Skills
- + Negotiation Strategies for Win Win
- + 360 degree for Negotiation strategy
- + Biz Negotiation Within
- + Mastering Dynamic Negotiation :Win-Win-Win
- + Excellent Biz Service Beyond Expectation
- + Excellent Service Behavior(ESB)
- + Intelligent Leadership
- + Psychology of Effective Communication
- + Customer Relation Management (CRM)
- + Customer Experience Management (CEM)
- + Strategic Management Planning(SMP)
- + Balance Score Card