

ชาคร เกษมสันต์ Chakhorn Kasemsan



ประวัติการศึกษา

- มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ (ปริญญาตรี/วิศวกรรมศาสตร์/ไฟฟ้ากำลัง)
- มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ (ปริญญาโท/MIS/Computer & Engineering Management)
- มหาวิทยาลัยศรีปทุม (ปริญญาเอก/Logistic & Supply chain management)

ประวัติการทำงาน

- Habasit Far East Pte Ltd. (Key Account Manager) / Switzerland
- John Bean Technologies (Thailand) Co., Ltd. (Senior Sales Engineer) / USA
- Alfa Laval (Thailand) Co., Ltd. (Senior Sales Engineer) / Sweden
- Hi-Cook (Thailand) Co., Ltd. (Sales Manager) / Japan
- Rieckermann (Thailand) Co., Ltd. (Assist Sales Manager) / Germany
- Delta Electronic (Thailand) PCL. (QA)
- อาจารย์พิเศษ (ปริญญาตรี , ปริญญาโท) มหาวิทยาลัยรามคำแหง , มหาวิทยาลัยศรีปทุม

ตัวอย่างหัวข้อการบรรยาย

- Trend of commercial of PHE in ASEAN Economic Community (China)
- Product advance of refrigeration equipment (Malaysia)
- Refrigeration products conference (India)
- Advance of shell & tube, BHE, AlfaNova conference (Germany)
- Technical of machine selling (Japan)
- Effective sales management strategies in ASEAN Economic Community (Japan)
- Asia Pacific Sales conference (China)
- Budget summarize of 2017 meeting (Singapore)
- Distributor meeting (Vietnam)
- Distributor of Thailand conference (Singapore)
- สูดยอดหัวหน้า-ผู้จัดการ มืออาชีพ
- สูดยอดผู้จัดการชั้นเทพ
- พัฒนาศักยภาพสมิทธิใหม่ในการบริหาร
- สูดยอดนักขาย 4.0 , สูดยอดนักขายเชิงรุก
- สูดยอดนักเจรจาต่อรองสำหรับนักขาย
- นักเจรจาต่อรอง : เจรจาต่อรองอย่างสร้างสรรค์ในทุกงาน
- เทคนิคและจิตวิทยาการบริหารทีมงาน
- คุณภาพ - TQM - QCC
- ลดก๊าซเรือนกระจก ... พิชิตโลกร้อน Climate Change – Carbon Footprint
- ESG การสร้างองค์การสู่ความยั่งยืน
- logistic & Warehouse

แนวทางการบรรยาย พูด-คิด-ถาม-คุย มุ่งเน้นการนำไปใช้ได้จริง และฝึกปฏิบัติ