

# Trainer Profile

อาจารย์วิรัตน์ เตชะนิรัติสัย

☎ 061-829-7337

✉ contact.peoplevalue@gmail.com

f PeopleValue.Co.Th

🌐 www.peoplevalue.co.th

# Trainer Profiles

อาจารย์วิรัตน์ เตชะนิรัติศัย



## ตำแหน่ง

- วิทยากรและที่ปรึกษาด้านการบริหาร, พัฒนาองค์กร, พัฒนาธุรกิจ Start Up และ การพัฒนาบุคลากรประจำ People Value

## คุณวุฒิ/ การศึกษา

- ปริญญาตรี : บริหารธุรกิจ เอกสาขา การตลาด  
มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ (ABAC)
- ปริญญาโท : [รางวัลเกียรติคุณเหรียญทอง] นิเทศศาสตร์มหาบัณฑิต เอกสาขา การโฆษณา  
มหาวิทยาลัยศรีปทุม
- ปริญญาเอก : กำลังศึกษาปริญญาดุษฎีบัณฑิต  
มหาวิทยาลัยเวสเทิร์น

## หลักสูตรฝึกอบรมที่เชี่ยวชาญ (Training)

- การบริหารธุรกิจค้าปลีก และแฟรนไชส์
- Performance Coaching by Action Learning Program
- Networking and Connection Matching
- Presentation Skill and Technique for Management

## โครงการที่ปรึกษาที่เชี่ยวชาญ (Consult)

- ออกแบบโครงสร้าง และพัฒนาระบบการปฏิบัติการร้านค้าปลีก ตั้งแต่ระบบหน้าร้าน ถึงระบบสนับสนุน
- ออกแบบ และพัฒนาระบบแฟรนไชส์
- การสร้างและใช้ Networking และ Connection เพื่อทำ Business Matching

## การฝึกอบรมและศึกษาดูงาน (Certification)

- “Strategic Visioning and Execution”, year 2017, Dr. Tanai Charinsarn, Multiply Training Plus
- “SCQuARE...Problem defined : Solution sold”, year 2016, True Corporation PLC
- “Story Telling for Leader”, year 2016, Sling Shot Group
- Certified Executive Trainer for True Corporation PLC, “7 Habits of Highly Effective People”, year 2016, Pacrim Group
- Certified Executive Trainer for True Corporation PLC, “Situational Leadership”, year 2015-2016, Slingshot Group
- “Extraordinary Coaching Workshop”, year 2015, Sling Shot Group
- “Dialogue...สุนทรียสนทนา”, year 2015, ดร.วรภัทร์ ภูเจริญ
- Certified Executive Trainer for CP Group, “Action Learning Program (ALP)”, year 2012-2013-2014, Dr.Noel Tichy, CP Leadership Institution
- Certified Senior Director and Manager Trainer for CP Group, “Leader Developing Leader (LDL)”, year 2012-2013-2014, Dr.Noel Tichy, CP Leadership Institution
- Oversea trip in Hong Kong, HOFLEX, year 2011, Thailand Retail Association
- “Negotiation Skill and Win”, year 2008, Tesco Lotus Academy.
- “Leadership Framework Program”, year 2007, Tesco Lotus Academy.
- “Blue Ocean Strategy”, year 2005, In-house Training, Minor Corporation Group
- “Moving from an Operational Manager to A Strategic Leader”, year 2002, American Management Association International.
- “CRM (Customer relationship management)”, year 2001, Brand Age Magazine.
- “The10 Competencies Managerial Leadership Development”, year 1999, Dr.Chaiporn Vichawut, PTS Co., Ltd.
- “Channel Expansion Strategy for Thai retail business”, year 1999, Central Pattana Group.
- “IMC (Integrated Marketing Communications) Strategy”, year 1998, Dr.Seri Wongmontha.
- “Creative & Delivering winning Advertising & Marketing Presentation”, year 1997, Dr.Seri Wongmontha.
- “Finance for non-finance”, 1997, Siam TV Professional Training Center Co., Ltd.
- “The effective presentation techniques”, 1995, Business Management Co., Ltd.
- Oversea meeting in Singapore, Hong Kong, Japan, USA, France and Italy.Oversea seminar: Ad-Asia 1994 at Japan

## ประสบการณ์ทำงาน

- Big C Supercenter  
ตำแหน่ง : ดูแลธุรกิจกาแฟ และสร้างแบรนด์กาแฟให้กลุ่ม รวมถึงการควบคุมธุรกิจกาแฟ ตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำ (MSA)
- เทสโก้ โลตัส  
ตำแหน่ง : ดูแลและบริหารพื้นที่เช่า แผนก Mall & Media ในทุก format ไม่ว่าจะเป็น Tesco Hypermarket, Tesco Compact Hyper, Talad Lotus, Tesco Lotus Express, Plus Mall และ Community Mall
- ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน  
ตำแหน่ง : General Manager-Marketing Department
- บริษัท แมค จำกัด  
ตำแหน่ง : Corporate Marketing Director
- บริษัท ไมเนอร์คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)  
ตำแหน่ง : Corporate Marketing Director
- บริษัท เอส เค การ์เม้นท์ จำกัด  
ตำแหน่ง : Corporate Marketing Director
- บริษัท ไทยอิมเมจแอดเวอร์ไทซิ่ง จำกัด  
ตำแหน่ง : Account Director and Business Development Director
- บริษัท แฟลกชิพ จำกัด  
ตำแหน่ง : Account Director and Business Development Director
- บริษัท สยามวิชั่น จำกัด  
ตำแหน่ง : Account Director and Business Development Director