



อาจารย์สัตกร วงศ์สงคราม

ประวัติการศึกษา

ปริญญาตรี นิเทศศาสตรบัณฑิต ภาควิชาวารสารศาสตร์ วิชาโทการประชาสัมพันธ์ (เกียรตินิยม) มหาวิทยาลัยกรุงเทพ

ปริญญาโท การศึกษามหาบัณฑิต (จิตวิทยาการแนะแนว) มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ปริญญาเอก กำลังศึกษาต่อในระดับปริญญาเอก การวิจัยและพัฒนาศักยภาพมนุษย์ (จิตวิทยาพัฒนามนุษย์และการให้คำปรึกษา) มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

รางวัลเกียรติยศ

1. **ชนะเลิศถ้วยพระราชทานสมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ** เนื่องในโอกาสชนะเลิศการประกวดสุนทรพจน์ของสโมสรฝึกการพูดแห่งประเทศไทย จังหวัดเชียงใหม่ พ.ศ. 2531
2. **รองแชมป์โต้วาทีอุดมศึกษา** ของบริษัทภาษาฯ โปรดักชั่น จำกัด ครั้งที่ 2 พ.ศ. 2534 (รายการที่วิวาที ช่อง 9 อสมท. (ปัจจุบัน MCOT))

ประวัติด้านการเป็นที่ปรึกษาองค์กร

1. **บริษัท บางจาก คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)**
 - 1.1 ที่ปรึกษาในโครงการ The Most Admired Service Station
โครงการด้านการบริการสถานีบริการน้ำมันบางจาก
 - 1.2 ที่ปรึกษาในโครงการ Bangchak "Excellence Dealer"
โครงการพัฒนาระบบธุรกิจตัวแทนจำหน่าย สถานีบริการน้ำมันบางจาก
2. **บริษัท ลาซูล่ คอสเมติกส์ (ประเทศไทย) จำกัด**
ที่ปรึกษาด้านการตลาด และพัฒนาธุรกิจ (ธุรกิจเครื่องสำอาง และอาหารเพื่อสุขภาพ)
3. **บริษัท ฟิวเจอร์ชายนท์ จำกัด**
ที่ปรึกษาด้านการพัฒนาทีมขาย (ธุรกิจการก่อสร้างประเภท นักร้าน แบบหล่อเสา แบบหล่อผนัง งานโยธา ฯลฯ)
4. **The Canton House**

ประวัติด้านการสอน และการเป็นอาจารย์ทั้งภาครัฐและเอกชน

มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย	อาจารย์พิเศษประจำวิชา การจัดการการขาย และวิชาเทคนิคการขาย ภาควิชาการตลาด คณะบริหารธุรกิจ
มหาวิทยาลัยกรุงเทพ	อาจารย์พิเศษ วิชา Arts of Speaking and Presentation คณะนิเทศศาสตร์
วิทยาลัยเทคโนโลยีสยาม	อาจารย์พิเศษ วิชา เทคนิคและกระบวนการขายยานยนต์

คณะเทคโนโลยี

อาจารย์พิเศษวิชา ทักษะการขาย (Salesmanship) , วิชาการจัดการการขาย (Sale Management) คณะบริหารธุรกิจ
อาจารย์พิเศษวิชา การสื่อสารระหว่างบุคคล (Interpersonal) คณะศิลปศาสตร์

สถาบันการศึกษาอื่น ๆ ที่ร่วมบรรยาย อาทิ

- มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต – เทคนิคและกระบวนการขาย, การขายยุค Digital
- มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ - จิตวิทยาของครู, บุคลิกภาพครู มศว., จิตวิทยาของวิชาชีพครู, การสื่อสารเพื่อการสอนอย่างมีชั้นเชิง, การสร้างจิตสำนึกระลึกถึงความ เป็นครู, การพัฒนาผู้นำนักศึกษา
- มหาวิทยาลัยอีสเทิร์น เอเชีย – สุขใจกับการเรียน พากเพียรอย่างมีศิลปะ, พลวัตกลุ่มในวิชาชีพพยาบาล
- มหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม – บุคลิกภาพครู, ก้าวอย่างมั่นใจ กลัวทำไมกับอนาคต (ปัจฉิมนิเทศนักศึกษาเพื่อเตรียมตัวสมัครงาน), ทักษะการทำงานสำหรับครู, เทคนิคการนำเสนอในวิชาชีพครู
- มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี – บุคลิกภาพดีด้วยวิธีสู่ความสำเร็จ
- มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีกรุงเทพ - ก้าวอย่างมั่นใจ กลัวทำไมกับอนาคต (ปัจฉิมนิเทศนักศึกษาเพื่อเตรียมตัวสมัครงาน)
- สถาบันปัญญาภิวัฒน์ – เทคนิคการพูดและการบรรยายในที่สาธารณะ
- มหาวิทยาลัยธนบุรี – การสื่อสารเพื่อการบริหาร, การวิเคราะห์ปฏิสัมพันธ์ระหว่างบุคคล (Transactional Analysis – TA), การนำเสนอเชิงวิทยากร
- มหาวิทยาลัยสยาม – ก้าวอย่างมั่นใจกลัวทำไมกับอนาคต (ปัจฉิมนิเทศนักศึกษาเพื่อเตรียมตัวสมัครงาน)

ด้านการพัฒนาบุคลากรทางการศึกษา และนักเรียน นักศึกษา

- มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ - หัวใจของการบริการสำหรับบุคลากร, มนุษย์สัมพันธ์ และจิตวิทยาในการทำงาน, การพัฒนาทีมงานและการทำงานเป็นทีม
- มหาวิทยาลัยพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง – จิตวิทยาการให้คำปรึกษาของครู, องค์กรแห่งความร่วมมือสำหรับบุคลากรในสถาบัน
- โรงเรียนสาธิตมหาวิทยาลัยมหาสารคาม – การสร้างเสน่ห์ในการสอนของครูเพื่อเพิ่มพูนการเรียนรู้แก่ผู้เรียน, จิตวิทยาการบริการสำหรับบุคลากร

ด้านการบรรยายในกลุ่มธุรกิจเอกชน

1. หัวข้อด้านการบรรยายในกลุ่มธุรกิจ อาทิ เทคนิคการขาย การเจรจาต่อรอง การปิดการขาย การขายในยุค Digital พฤติกรรมผู้บริโภคในยุคการสื่อสารเป็นใหญ่ การตลาดยุค Digital, การจัดการกับข้อตำหนิของลูกค้า, การขายผ่านช่องทางเลือก-Tele Sale ฯลฯ
2. หัวข้อด้านจิตวิทยา อาทิ จิตวิทยาหัวหน้างาน, จิตวิทยาผู้นำ, การทำงานเป็นทีม, จิตวิทยาการสื่อสารสำหรับองค์กร, การสร้างแรงจูงใจในการทำงาน, การจุดพลังในการขายด้วยหัวใจแห่งความสำเร็จ, มนุษย์สัมพันธ์ในการทำงาน, พลังของจิตเพื่อนำสู่ชีวิตที่ดีกว่า, การพัฒนาความฉลาดทางอารมณ์ (EQ), ความฉลาดในการฝ่าวิกฤต (AQ), การพัฒนาตัวตนเพื่อนำไปสู่บุคคลคุณภาพ (Self-SWOT Analysis), การสร้างแรงบันดาลใจในชีวิต ฯลฯ
3. หัวข้อด้านการจัดการองค์กร และการพัฒนาบุคลากร อาทิ การพัฒนาศักยภาพในการทำงาน, การพัฒนาศักยภาพในการทำงาน, เทคนิคการพูดในที่ชุมชน, เทคนิคการนำเสนออย่างมีประสิทธิภาพ, คุณธรรม จริยธรรมในการทำงาน, Key Performance Indicator (KPI), Balances Score Card (BSC), การจัดทำ Standard Operating Procedure (SOP) ฯลฯ

กลุ่มธุรกิจที่เชิญบรรยาย อาทิ

ธนาคารกสิกรไทย หัวข้อที่บรรยาย เช่น กุญแจสู่ความสำเร็จในงานขายกับการบริหารงานขายอย่างมืออาชีพ, จุดพลังให้ชีวิต พิชิตทุกเป้าหมาย ทีมขายสินเชื่ SMEs ธนาคารกสิกรไทย และกลุ่มพนักงานประจำสาขา, การสื่อสารในงานเลขานุการและการใช้โทรศัพท์อย่างมีประสิทธิภาพ

เมืองไทยประกันชีวิต หัวข้อที่บรรยาย เช่น การบริการในงานประกันชีวิต, การเจรจาต่อรองในงานขายประกันชีวิต, เสน่ห์ในการขายสร้างได้ทุกคน, การสื่อสารและการใช้โทรศัพท์ในงานเลขานุการ, จุดพลังให้ชีวิต พิชิตทุกเป้าหมาย, โค้ชคุณภาพกับการสอนงานขายอย่างมืออาชีพ สำหรับ Training and Management Coordinator, คุณภาพผู้นำเพื่อนำทีมสู่เป้าหมาย

เมืองไทยประกันภัย หัวข้อที่บรรยาย เช่น การบริการอันทรงคุณค่า และการเจรจาต่อรอง (ในงานประกันภัย) และการรู้จัก รู้ใจลูกค้า

กรุงไทยเอกซ่า หัวข้อที่บรรยาย เช่น การนำเสนอต่อที่ชุมชนสำหรับเทคนิคประกันชีวิต

อาคเนย์ประกันชีวิต หัวข้อที่บรรยาย เช่น จิตวิทยาการขาย และการบริการ

บูพา ประกันสุขภาพ (ประเทศไทย) หัวข้อที่บรรยาย เช่น ปลุกพลังสร้างไฟ ทะยานไปกับบูพา

ศรีสวัสดิ์พาวเวอร์ หัวข้อที่บรรยาย เช่น ปลุกพลังสร้างไฟในการทำงาน ด้วย 7 แนวคิดพิชิตโอกาส

TOA หัวข้อที่บรรยาย เช่น เล่นให้ในการขายสร้างได้ทุกคน, การนำเสนอขายให้ได้ใจลูกค้า

A.P. Honda หัวข้อที่บรรยาย เช่น การบริหารเล่นให้นักขาย, การตลาดยุคใหม่ สไตล์ฮอนด้า, การบริหารการขายด้วยหัวใจแห่งฮอนด้า, การบริหารการเปลี่ยนแปลง, จิตวิทยาการเป็นผู้นำ

YAMAHA หัวข้อที่บรรยาย เช่น เล่นให้ในการขายสร้างได้ทุกคน (พนักงานขายผลิตภัณฑ์ประเภทเครื่องเสียง บริษัทสยามดนตรียามาฮ่า)

Suzuki Motor หัวข้อที่บรรยาย เช่น เทคนิคการขายและนำเสนอขายรถจักรยานยนต์ซูซูกิให้โดนใจลูกค้า, ภูมิใจไขความสำเร็จในงานขายด้วยหัวใจแห่งซูซูกิ

คูโบต้า หัวข้อที่บรรยาย เช่น เทคนิคการขายขั้นสูง

Mazda Sale (Thailand) หัวข้อที่บรรยาย เช่น สัมพันธ์ดีได้งาน บริการดีได้ใจ, บริหารลูกน้องอย่างไรได้ทั้งใจได้ทั้งเงิน สำหรับผู้ประกอบการศูนย์มาสด้า

Hewlett Packard (HP) หัวข้อที่บรรยาย เช่น เทคนิคการขาย

LENOVO หัวข้อที่บรรยาย เช่น การขายในธุรกิจคอมพิวเตอร์

Home Renovation ในเครือปูนซีเมนต์ไทย หัวข้อที่บรรยาย เช่น เทคนิคกาเพิ่มยอดขาย

กัลปพฤกษ์ กรุ๊ป หัวข้อที่บรรยาย เช่น ปลุกพลังสร้างไฟในการทำงาน, การสื่อสารภายในองค์กรอย่างมีประสิทธิภาพ, ภาวะผู้นำ และการพัฒนาทีมงานให้มีประสิทธิภาพ, เทคนิคและกระบวนการขาย, บทบาทหน้าที่ความรับผิดชอบ

พฤษา เรียวเอสเตท การขาย การเจรจาต่อรอง การปิดการขาย

อนันดา ดีเวลลอปเม้นท์ การขาย การเจรจาต่อรอง การปิดการขาย

Master Blanders // Sala Lee (Thailand) // Moccona // JDE หัวข้อที่บรรยาย อาทิ คิดใหญ่แล้วไปให้ถึง (พัฒนาทีม Merchandiser และ PC ของกาแฟมอคโคน่า), จุดพลังแห่งชีวิต พิชิตทุกเป้าหมาย, เปลี่ยนวิธีคิด ชีวิตเปลี่ยน

Tesco Lotus หัวข้อที่บรรยาย ได้แก่ Train the Trainer

คอมมี คอร์เปอร์เรชั่น จำกัด หัวข้อที่บรรยาย ได้แก่ การเป็นหัวหน้างาน

หน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ

ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร หัวข้อที่บรรยาย เช่น สัมพันธ์ดีได้งาน บริการดีได้ใจ

การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย (ททท.) ในโครงการอบรมการบริการและการต้อนรับที่ประทับใจ “Thailand Grand Invitation Host” หัวข้อ การพัฒนาบุคลิกภาพเพื่อการเป็นนักบริการที่ดี

กรมสรรพสามิต หัวข้อบรรยาย ได้แก่ จิตบริการ

สำนักงานปลัดกระทรวงการคลัง หัวข้อบรรยาย ได้แก่ จิตบริการ

สำนักงานประกันสังคม หัวข้อที่บรรยาย ได้แก่ จิตบริการ

กระทรวงยุติธรรม หัวข้อที่บรรยาย ได้แก่ จุดพลังสร้างไฟในการทำงาน

กรมบังคับคดี หัวข้อที่บรรยาย ได้แก่ เทคนิคการพูดต่อหน้าชุมชน

คณะอนุกรรมการ

คณะอนุกรรมการ สำนักงานป้องกันและปราบปรามการทุจริตแห่งชาติ (ป.ป.ช)

ในโครงการการโต้วาทีอุดมศึกษา ชิงโล่พระราชทาน

สมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี

ประเภทคอลัมน์นิสต์

นิตยสารรายเดือน Business Owner คอลัมน์ “Guru”

รายการวิทยุ/โทรทัศน์

Talk Show Society 102 MHz และ 98.5 MHz Good FM กรุงเทพฯ

Talk Show Society 100.5 MHz สถานีข่าวของ Modern Nine

Talk Show Society 98.5 Spring Radio

The Talk ช่อง 9 MCOT HD

โอภาปราศรัย 93.5 HD1