



Course:

Modern Marketing Management

เอาชนะคู่แข่งด้วยแนวคิดการตลาดสมัยใหม่เพื่อก้าวสู่การเป็นที่หนึ่งทางธุรกิจ

Duration: 1 Day (9:00 – 16:00)

หลักการและเหตุผล:

จากการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วในโลกธุรกิจในปัจจุบัน ทำให้ทุกธุรกิจต้องมีการปรับตัวเปลี่ยนแปลงให้เหมาะสมต่อการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้น แรงกดดันต่างๆ ที่มีต่อธุรกิจ ทำให้ทุกองค์กรต้องมีการใช้กลยุทธ์และแนวคิดการตลาดแบบใหม่ๆ เพื่อความสำเร็จทางธุรกิจที่ยั่งยืนอย่างต่อเนื่อง การตลาดเป็นเสมือนเครื่องมือที่สำคัญที่ถูกนำขึ้นมาใช้เป็นเสมือนกลไกหลักในความสำเร็จทางธุรกิจ ดังนั้นการปรับเปลี่ยนยุทธวิธีทางการตลาดให้มีความทันสมัยสอดคล้องกับสภาพความเป็นจริงในปัจจุบัน รวมถึงการคาดการณ์แนวทางทางธุรกิจในอนาคตจึงเป็นเรื่องที่มีความสำคัญอย่างยิ่ง หลักสูตรนี้เน้นหนักที่การนำการตลาดยุคใหม่มาปรับเปลี่ยนแนวทางธุรกิจ ทำให้เกิดความสมดุลทางการตลาดเชิงรุก และการตลาดเชิงรับ สามารถสร้างผลกำไรและเพิ่มส่วนครองตลาดมากขึ้น นำความเจริญเติบโตให้กับองค์กรอย่างต่อเนื่อง

ประโยชน์ที่จะได้รับ:

- เกิดความรู้ความเข้าใจแนวความคิดทางการตลาดยุคใหม่
- เข้าใจแนวความคิดทางการตลาดที่เปลี่ยนไปในปัจจุบันและอนาคต
- สามารถวิเคราะห์สภาวะแวดล้อมที่มีผลต่อการตลาดยุคใหม่
- สามารถนำความรู้มาวางแผนการตลาดยุคใหม่ เพื่อเพิ่มศักยภาพทางการแข่งขันให้กับองค์กรอย่างมีประสิทธิภาพ

หัวข้อการบรรยาย:

- ความเข้าใจเกี่ยวกับแนวคิดการบริหารการตลาด
- แก่นแท้ของแนวคิดด้านการตลาด (Core Marketing Concepts)
- แนวความคิดและปัจจัยที่สำคัญส่งผลไปสู่การตลาดยุคใหม่
- หลักการวิเคราะห์สภาวะแวดล้อมทางการตลาดยุคศตวรรษที่ 21
- การวิเคราะห์คู่แข่ง
- การวิเคราะห์ตลาด STP แนวทางการสร้างเป้าหมายทางการตลาดยุคใหม่
 - การวิเคราะห์ส่วนของตลาด (Segmentation)
 - การวิเคราะห์กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Targeting)
 - การวิเคราะห์ตำแหน่งและจุดยืน (Positioning)
 - ประโยชน์ที่ได้รับจากการวิเคราะห์ส่วนของตลาด กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ตำแหน่งและจุดยืน
- สร้างความสัมพันธ์อย่างใกล้ชิดกับลูกค้า (Customer Relationship Management)
- Customer Experience Management
- พฤติกรรมลูกค้า โดยวิเคราะห์จุดสัมผัสลูกค้า (Customer Touch Point)
- หลักกลยุทธ์การตลาดยุคใหม่ เพื่อกำหนดยุทธศาสตร์เชิงรุก



- การตลาด 4.0
- การตลาด Social Media

เหมาะสำหรับ:

- เจ้าหน้าที่ฝ่ายการตลาด พนักงานฝ่ายขาย ผู้บริหาร ผู้จัดการทุกระดับ และเจ้าของกิจการ รวมถึงบุคคลทั่วไปที่สนใจการพัฒนาศักยภาพทางธุรกิจด้วยแนวคิดการตลาดสมัยใหม่

วิทยากร:

วิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิจาก บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด

วัน เวลา สถานที่ และค่าใช้จ่าย ในการเข้าร่วมงานสัมมนา

วันที่ 11 กุมภาพันธ์ 2564 เวลา 09.00-16.00 น. โดยสามารถเลือกการเข้าอบรมได้ 2 ช่องทาง ดังนี้

1. เข้าร่วมอบรมที่โรงแรมจัสมิน ซิตี้ (ซอยสุขุมวิท 23) หรือโรงแรมที่เทียบเท่า

(สถานที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงกรุณาติดต่อเจ้าหน้าที่ประสานงาน)

ค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมงานสัมมนา ราคา 6,500 บาท (ราคานี้ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%)

2. เข้าร่วมอบรมแบบทางไกลโดยการประชุม Distance Learning Instructor-led Virtual Class via Face to Face Application

ค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมงานสัมมนา ราคา 5,500 บาท (ราคานี้ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%)

สำหรับรายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อผู้ประสานงานอบรม โทร: 02 949 0955, 02 318 6891, 086 337 8266, Email: seminar@bostonnetwork.com และ Line ID: @bostonnetwork

ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง
(พระราชกฤษฎีกาฉบับที่ 437 ใ้ 19 ตุลาคม พ.ศ. 2548 เป็นต้นไป)

สร้างสรรค์หลักสูตรสัมมนาคุณภาพเยี่ยมโดย





แผนที่ โรงแรมจัสมีน ซิตี้ (ซอยสุขุมวิท 23) (สถานที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงกรุณาติดต่อเจ้าหน้าที่ประสานงาน)





Registration Form

บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด (สำนักงานใหญ่) 573/140 ซอยรามคำแหง 39 แขวงพลับพลา
เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310 Tel: 0-2949-0955, 0-2318-6891 Fax: 0-2949-0991

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105548037730

* ข้อมูลผู้เข้าร่วมสัมมนา: (โปรดกรอกข้อมูลให้ครบถ้วนและชัดเจน, ภาษาไทย: ตัวบรรจง, ภาษาอังกฤษ: ตัวพิมพ์)

หลักสูตรที่ร่วมสัมมนา _____	วันสัมมนา _____
ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____	
(ภาษาอังกฤษ) _____	
บริษัท (ภาษาไทย) _____	
(ภาษาอังกฤษ) _____	
ตำแหน่งงาน: _____	แผนก/ฝ่าย: _____
เบอร์โทรศัพท์ที่ทำงาน: _____ ต่อ _____	เบอร์โทรศัพท์มือถือ: _____
Fax: _____	E-mail: _____
ชื่อผู้ประสานงาน (HR) _____	เบอร์โทรศัพท์ _____ ต่อ _____

ข้อมูลเพื่อใช้ออกใบกำกับภาษี: (โปรดตรวจสอบความชัดเจนครบถ้วน เพื่อความถูกต้องของใบเสร็จ/ใบกำกับภาษีที่ท่านจะได้รับ)

ชื่อที่ให้ระบุในใบกำกับภาษี: _____	ตามชื่อบริษัทด้านบน
ที่อยู่ให้ระบุในใบกำกับภาษี: _____	

การชำระเงินค่าสัมมนา: สามารถสอบถามรายละเอียดและสำรองที่นั่งได้ที่ 0-2949-0955, 0-2318-6891 ต่อ 104,105,108,109

<p>วิธีการชำระเงิน</p> <p>โอนเงินเข้าบัญชี บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด</p> <p>ธนาคารธนชาติ สาขาเอสพลานาด รัชดา บัญชีออมทรัพย์เลขที่ 260-2-15492-2 โอนวันที่ _____</p> <p>ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขาสี่แยกศรีวรา บัญชีออมทรัพย์เลขที่ 140-2-63049-9 โอนวันที่ _____</p> <p>ถือเช็คจ่ายพนักงานในนาม บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด</p> <p>จ่ายเงินสดพนักงาน</p> <p>หากข้อมูลครบถ้วนแล้ว กรุณาส่งกลับมาที่ Email: seminar@bostonnetwork.com หรือ Fax มาพร้อมกับสำเนาการโอนเงินที่เบอร์ 0-2949-0991</p> <p>*โปรดนำหนังสือรับรองภาษีหัก ณ ที่จ่ายมายื่นในวันสัมมนา*</p> <ul style="list-style-type: none"> • บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการสำรองที่นั่งให้แก่ผู้ส่งเอกสารลงทะเบียนครบถ้วนและชำระเงินแล้วเท่านั้น • เจ้าหน้าที่จะแจ้งยืนยันการลงทะเบียนของท่านอีกครั้งหลังจากได้รับเอกสาร • ในกรณีที่ท่านสำรองที่นั่งไว้แล้วแต่ไม่สามารถเข้าร่วมการสัมมนาได้ กรุณาแจ้งล่วงหน้าก่อนวันงานอย่างน้อย 10 วัน <p>หากไม่แจ้งตามกำหนด ท่านจะต้องชำระค่าธรรมเนียมเอกสารเป็นจำนวน 50% ของอัตราค่าลงทะเบียน</p>
--