



Course:

Strategic Marketing Management Workshop

การบริหารการตลาดเชิงกลยุทธ์

Duration: 1 Day (9:00 – 16:00)

หลักการและเหตุผล:

ในสภาพการแข่งขันที่สูงขึ้น ลูกค้ามีความรู้และความต้องการเพิ่มมากขึ้น จึงทำให้นักการตลาดนั้นต้องเข้าใจในมิติต่างๆ ของการขายเพิ่มมากขึ้น เพื่อสร้างความแตกต่างให้เหนือชั้นกว่าคู่แข่ง ทั้งแนวคิดและหลักปฏิบัติ ซึ่งเป็นที่ทราบกันดีว่าใครสามารถเข้าถึงลูกค้า และกลุ่มเป้าหมายให้มากที่สุด ก็จะเป็นผู้ที่มีโอกาสในชัยชนะมากเท่านั้น โดยเฉพาะถ้าใครสามารถที่จะค้นหาถึงกลุ่มเป้าหมายใหม่ๆ ได้อย่างเป็นรูปธรรม ก็จะทำให้ตนเองนั้นสามารถที่จะเพิ่มและขยายฐานการขายของตนเองมากขึ้น หลักสูตรนี้ช่วยให้เกิดความเข้าใจในพฤติกรรมที่เปลี่ยนแปลงไปของลูกค้า การสร้างความเข้มแข็งให้กับตราสินค้า การให้ความสำคัญกับบริการและสินค้าเท่าเทียมกัน การสร้างพันธมิตรทางการค้า ตลอดจนนวัตกรรมใหม่ทางการตลาดที่จะพิชิตความได้เปรียบในการแข่งขันในสายตาของลูกค้า สิ่งเหล่านี้จำเป็นอย่างยิ่งที่นักการตลาดต้องเรียนรู้และเข้าใจเพื่อประยุกต์ให้เหมาะกับธุรกิจอย่างได้ผล และสร้างโอกาสแห่งความสำเร็จในการเป็นที่หนึ่งซึ่งเป็นเป้าหมายสูงสุดนั่นเอง

ประโยชน์ที่คุณจะได้รับจากหลักสูตรนี้:

- เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ทราบและเข้าใจในแนวโน้มทางการตลาดและการกำหนดกลยุทธ์การตลาด เพื่อความสำเร็จของธุรกิจ
- เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ไปใช้เพิ่มศักยภาพในการแข่งขันสูงสุดแก่องค์กร
- ค้นหากลุ่มเป้าหมายใหม่ๆ และเลือกกลยุทธ์ที่เหมาะสมในการเจาะตลาด
- ประเมินจุดอ่อนและจุดแข็งของคู่แข่งเพื่อขยายฐานการขาย
- พัฒนาแผนการตลาดเพื่อความสำเร็จทางการตลาด

หัวข้อการสัมมนา:

- กลยุทธ์ขององค์กร
- ลักษณะของกลยุทธ์ที่ประสบความสำเร็จในอนาคต
- การเปลี่ยนแปลงองค์กร
- ขบวนการทางการตลาด
- การออกแบบกลยุทธ์ที่มุ่งสู่ตลาด (Market Driven Strategy)
- การพัฒนากลยุทธ์ของตำแหน่งทางการตลาด
- การนำเอาแผนการตลาดที่มุ่งสู่ตลาดไปปฏิบัติ
- ความแตกต่างขององค์กรที่มุ่งสู่ตลาดในวันนี้และพรุ่งนี้
- การเปลี่ยนจากการมุ่งสู่ผลิตภัณฑ์เป็นการมุ่งสู่ตลาด
- ทักษะการตลาดแบบเก่า และแบบใหม่ที่ตลาดต้องการ
- “เรารักลูกค้าไม่เท่ากัน”



- ทฤษฎีการอยู่รอดทางการตลาดจากแรงบีบทั้ง 5
- การวิเคราะห์คู่แข่งชั้น
- การเป็นผู้นำตลาด ผู้ท้าทาย ผู้ตาม ควรทำตัวอย่างไร
- กลยุทธ์การตั้งรับ และการบุก เหล้าเก่าที่เปลี่ยนขวดใหม่
- การจับตลาด Nichmanship
- การเอาชนะด้วยข้อมูล/ข่าวสาร
- CRM สู่ TRM
- Win back Customer
- One to One Marketing สำคัญอย่างไรในอนาคต
- Database Marketing
- Customer Life Value Concept
- การตลาด Internet
- กติกาสำหรับการตลาดยุคเศรษฐกิจใหม่ (New Economy)
- นวัตกรรม (Innovation) กับการตลาด
- WOM (Word of Mouth Marketing) การตลาดแบบปากต่อปาก
- การตลาด 3.0
- การตลาด Social Media

รูปแบบการสัมมนา:

- การสัมมนาหลักสูตรนี้ มุ่งเน้นผู้เข้าสัมมนาเป็นศูนย์กลาง โดยเน้นการมีส่วนร่วมและมีการทำ Workshop และบทบาทสมมติ พร้อม VDO ประกอบการสัมมนา

วิทยากร:

วิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิจาก บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด

การศึกษา

- บัณฑิตบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- ภาวนิชยศาสตร์มหาบัณฑิต MBA มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- ปริญญาเอก การบริหารธุรกิจ จากสหรัฐอเมริกา (PhD in Management, American University of Human Sciences, USA)

ประสบการณ์ทำงาน

- กรรมการผู้จัดการ บริษัท ลัคกี้สตาร์อินเตอร์เนชั่นแนล (ประเทศไทย) จำกัด
- รองผู้อำนวยการฝ่ายขาย บริษัท โอเอสสภา จำกัด
- ผู้บริหารการขายอาวุโส บริษัท เนสท์เล่ ประเทศไทย จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมพนักงานขาย บริษัท ยิลเลตต์ (ประเทศไทย) จำกัด



- ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาการขาย บริษัท เบปโก้โคล่า อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล เซ้าท์อีสเอเชีย จำกัด
- ผู้จัดการภาค บริษัท ฟร็อคเตอร์ แอนด์ แกมเบิ้ล จำกัด (พี แอนด์ ซี)
- ผู้จัดการทั่วไป สายงานการขาย บริษัท ทีโอเอ จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายขายทั่วไป บริษัท โฟร์โมสต์ ฟรึสแลนด์ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)

วัน เวลา สถานที่ และค่าใช้จ่าย ในการเข้าร่วมงานสัมมนา

วันที่ 18 สิงหาคม 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 สาขาสี่แยกศรีวิภา 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>
