BOSTON ✦ NETWORK
The Global Knowledge Network

Course:

Strategic Marketing Management Workshop

การบริหารการตลาดเชิงกลยุทธ์

Duration: 2 Day Training, 3 Hours/Day
Time: 09:00 – 12:00

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
- การวิเคราะห์คู่แข่งขัน
- 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 และบทบาทสมมุติ พร้อม VDO ประกอบการสัมมนา

วิทยากร:

วิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิจาก บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด

การศึกษา

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

ประสบการณ์ทำงาน

- กรรมการผู้จัดการ บริษัท ลัคกี้สตาร์อินเตอร์เนชั่นแนล (ประเทศไทย) จำกัด
- รองผู้อำนวยการฝ่ายขาย บริษัท โอสถสภา จำกัด
- ผู้บริหารการขายอาวุโส บริษัท เนสท์เล่ ประเทศไทย จำกัด

- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมพนักงานขาย บริษัท ยิลเลตต์ (ประเทศไทย) จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาการขาย บริษัท เป๊ปซี่โคล่า อินเตอร์เนชั่นแนล เซ้าท์อีสเอเชีย จำกัด
- ผู้จัดการภาค บริษัท พร๊อคเตอร์ แอนด์ แกมเบิล จำกัด (พี แอนด์ จี)
- ผู้จัดการทั่วไป สายงานการขาย บริษัท ทีโอเอ จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายขายทั่วไป บริษัท โฟร์โมสต์ ฟรีสแลนด์ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)

วัน เวลา สถานที่ และค่าใช้จ่าย ในการเข้าร่วมงานสัมมนา

วันที่ 18-19 สิงหาคม 2564 เวลา 09:00-12:00 น.

(เข้าร่วมอบรมแบบทางไกลโดยการประชุม ระยะเวลา 3 ชั่วโมง/วัน ผ่าน Zoom Application)

ค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมงานสัมมนา

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 ใช้ 19 ตุลาคม พ.ศ. 2548 เป็นต้นไป)

สร้างสรรค์หลักสูตรสัมมนาคุณภาพเยี่ยมโดย

BOSTON NETWORK
The Global Knowledge Network

Registration Form

บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด (สำนักงานใหญ่) 573/140 ซอยรามคำแหง 39 แขวงพลับพลา
เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310 Tel: 02-949-0955, 02-318-6891 Fax: 02-949-0991
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105548037730

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

หลักสูตรที่ร่วมสัมมนา _____ **วันสัมมนา** _____

ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

(ภาษาอังกฤษ) _____

บริษัท (ภาษาไทย) _____

(ภาษาอังกฤษ) _____

ตำแหน่งงาน: _____ แผนก/ฝ่าย: _____

เบอร์โทรศัพท์ที่ทำงาน: _____ เบอร์โทรศัพท์มือถือ: _____

เบอร์โทรสาร Fax: _____ E-mail: _____

ชื่อผู้ประสานงาน (HR) _____ เบอร์โทรศัพท์ _____

ข้อมูลเพื่อใช้ออกใบกำกับภาษี :โปรดตรวจสอบความชัดเจนครบถ้วน เพื่อความถูกต้องของใบเสร็จ/ใบกำกับภาษีที่ท่านจะได้รับ)

ชื่อที่ให้ระบุในใบกำกับภาษี : _____ ☐ ตามชื่อบริษัทด้านบน

ที่อยู่ที่ให้ระบุในใบกำกับภาษี: _____

_____

_____

การชำระเงินค่าสัมมนา : สามารถสอบถามรายละเอียดและสำรองที่นั่งได้ที่ 02-949-0955, 02-318-6891 **ต่อ** 104, 105, 108, 109

วิธีการชำระเงิน

☐ โอนเงินเข้าบัญชี บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด

ธนาคารทีเอ็มบีธนชาต สาขาเอสพละนาด รัชดา บัญชีออมทรัพย์เลขที่ 667-2-01501-0 โอนวันที่ _____

ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขาสี่แยกศรีวรา บัญชีออมทรัพย์เลขที่ 140-2-63049-9 โอนวันที่ _____

☐ ถือเช็คจ่ายหน้างานในนาม บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด

☐ จ่ายเงินสดหน้างาน

ข้อมูลครบถ้วนแล้ว กรุณาส่งกลับมาที่ Email: seminar@bostonnetwork.com **หรือ** Fax **พร้อมสำเนาการโอนเงินที่** 02-949-0991

โปรดนำ<u>หนังสือรับรองภาษีหัก ณ ที่จ่าย</u>มายื่นในวันสัมมนา

1) บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการสำรองที่นั่งให้แก่ผู้ส่งเอกสารลงทะเบียนครบถ้วนและชำระเงินแล้วเท่านั้น
2) เจ้าหน้าที่จะแจ้งยืนยันการลงทะเบียนของท่านอีกครั้งหลังจากได้รับเอกสาร
3) ในกรณีที่ท่านสำรองที่นั่งไว้แล้วแต่ไม่สามารถเข้าร่วมการสัมมนาได้ กรุณาแจ้งล่วงหน้าก่อนวันงานอย่างน้อย 10 วัน

หากไม่แจ้งตามกำหนด ท่านจะต้องชำระค่าธรรมเนียมเอกสารเป็นจำนวน 50% ของอัตราค่าลงทะเบียน