



**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 สิ่งเหล่านี้จำเป็นอย่างยิ่งที่นักการตลาดต้องเรียนรู้และเข้าใจเพื่อประยุกต์ให้เหมาะสมกับธุรกิจอย่างได้ผล 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
- การวิเคราะห์คู่แข่งขั้น
- 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

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

#### ประสบการณ์ทำงาน

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



**BOSTON + NETWORK**  
The Global Knowledge Network

- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมพนักงานขาย บริษัท ยิลเลตต์ (ประเทศไทย) จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาการขาย บริษัท เบปซี่โคโล่า อินเทอร์เน็ต เซ็นแนล เซ้าท์อีสเอเชีย จำกัด
- ผู้จัดการภาค บริษัท พร็อคเตอร์ แอนด์ แกมเบล จำกัด (พี แอนด์ จี)
- ผู้จัดการทั่วไป สายงานการขาย บริษัท ทีไอเอ จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายขายทั่วไป บริษัท โฟร์โมสต์ ฟรีสแลนด (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](mailto: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: 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

### วิธีการชำระเงิน

โอนเงินเข้าบัญชี บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด

ธนาคารธนชาติ สาขาเอสพลานาด รัชดา บัญชีออมทรัพย์เลขที่ 260-2-15492-2 โอนวันที่ \_\_\_\_\_

ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขาสี่แยกศรีวรา บัญชีออมทรัพย์เลขที่ 140-2-63049-9 โอนวันที่ \_\_\_\_\_

ถือเช็คจ่ายพนักงานในนาม บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด

จ่ายเงินสดพนักงาน

หากข้อมูลครบถ้วนแล้ว กรุณาส่งกลับมาที่ Email: seminar@bostonnetwork.com หรือ

Fax มาพร้อมกับสำเนาการโอนเงินที่เบอร์ 0-2949-0991

\*โปรดนำหนังสือรับรองภาษีหัก ณ ที่จ่ายมายื่นในวันสัมมนา\*

- บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการสำรองที่นั่งให้แก่ผู้ส่งเอกสารลงทะเบียนครบถ้วนและชำระเงินแล้วเท่านั้น
- เจ้าหน้าที่จะแจ้งยืนยันการลงทะเบียนของท่านอีกครั้งหลังจากได้รับเอกสาร
- ในกรณีที่ท่านสำรองที่นั่งไว้แล้วแต่ไม่สามารถเข้าร่วมการสัมมนาได้ กรุณาแจ้งล่วงหน้าก่อนวันงานอย่างน้อย 10 วัน

หากไม่แจ้งตามกำหนด ท่านจะต้องชำระค่าธรรมเนียมเอกสารเป็นจำนวน 50% ของอัตราค่าลงทะเบียน