



Strategic Marketing Management Workshop

การบริหารการตลาดเชิงกลยุทธ์

Duration: 1 day (9:00 – 16:00)

หลักการและเหตุผล:

ในสภาพการแข่งขันที่สูงขึ้น ลูกค้ามีความรู้และความต้องการเพิ่มมากขึ้น จึงทำให้นักการตลาดนั้นต้องเข้าใจในมิติต่าง ๆ ของการขยายเพิ่มมากขึ้น เพื่อสร้างความแตกต่างให้เหนือชั้นกว่าคู่แข่ง ทั้งแนวคิดและหลักปฏิบัติ ซึ่งเป็นที่ทราบกันดีว่าใครสามารถเข้าถึงลูกค้า และกลุ่มเป้าหมายให้มากที่สุด ก็จะเป็นผู้ที่มีโอกาสในชัยชนะมากเท่านั้น โดยเฉพาะถ้าใครสามารถที่จะค้นหาถึงกลุ่มเป้าหมายใหม่ ๆ ได้อย่างเป็นรูปธรรม ก็จะทำให้ตนเองนั้นสามารถที่จะเพิ่มและขยายฐานการขยายของตนเองมากขึ้น หลักสูตรนี้ช่วยให้เกิดความเข้าใจในพฤติกรรมที่เปลี่ยนแปลงไปของลูกค้า การสร้างความเข้มแข็งให้กับตราสินค้า การให้ความสำคัญกับบริการและสินค้าเท่าเทียมกัน การสร้างพันธมิตรทางการค้า ตลอดจนนวัตกรรมใหม่ทางการตลาดที่จะพิชิตความได้เปรียบในการแข่งขันในสายตาของลูกค้า สิ่งเหล่านี้จำเป็นอย่างยิ่งที่นักการตลาดต้องเรียนรู้และเข้าใจเพื่อประยุกต์ให้เหมาะกับธุรกิจอย่างได้ผล และสร้างโอกาสแห่งความสำเร็จในการเป็นที่หนึ่งซึ่งเป็นเป้าหมายสูงสุดนั่นเอง

ประโยชน์ที่คุณจะได้รับจากหลักสูตรนี้

- เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ทราบและเข้าใจในแนวโน้มทางการตลาดและการกำหนดกลยุทธ์การตลาด เพื่อความสำเร็จของธุรกิจ
- เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ ไปใช้เพิ่มศักยภาพในการแข่งขันสูงสุดแก่องค์กร
- ค้นหากลุ่มเป้าหมายใหม่ ๆ และเลือกกลยุทธ์ที่เหมาะสมในการเจาะตลาด
- ประเมินจุดอ่อนและจุดแข็งของคู่แข่งเพื่อขยายฐานการขยาย
- 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 คู่ TRM
- Winback 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 และบทบาทสมมติพร้อม VDO ประกอบการสัมมนา

วิทยากร:

วิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิจาก บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด

การศึกษา

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

ประสบการณ์ทำงาน

- กรรมการผู้จัดการ บริษัท ลัคกี้ สตาร์ อินเตอร์เนชั่นแนล (ประเทศไทย)
- รองผู้อำนวยการฝ่ายขาย บริษัท โอสภสกา จำกัด
- ผู้บริหารการขายอาวุโส บริษัท เนสเลย์ ประเทศไทย จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมพนักงานขาย บริษัท ยิลเลตต์(ประเทศไทย)จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาการขาย บริษัท เบปซี่โคล่า อินเตอร์เนชั่นแนล เซ้าท์อีสเอเชีย จำกัด
- ผู้จัดการภาค บริษัท พร็อคเตอร์ แอนด์ แกมเบล จำกัด (พี แอนด์ จี)



BOSTON + NETWORK
The Global Knowledge Network

- ผู้จัดการทั่วไป สายงานการขาย บริษัท ทีโอเอ จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายขายทั่วไป บริษัท โพรโมสต์ ฟริสแลนด์ (ประเทศไทย) จำกัด(มหาชน)

วันและเวลาในการจัดงานสัมมนา

วันที่ 7 ธันวาคม 2560 เวลา 09.00-16.00 น. ณ โรงแรมจัสมิน ซิตี้ (ซอยสุขุมวิท 23) หรือโรงแรมที่เทียบเท่า
(สถานที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงกรุณาติดต่อเจ้าหน้าที่ประสานงาน)

ค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมงานสัมมนา

ราคา 5,500 บาท (ราคานี้ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%)

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

สร้างสรรค์หลักสูตรสัมมนาคุณภาพเยี่ยมโดย



BOSTON + NETWORK
The Global Knowledge Network



แผนที่ โรงแรม จัสมีน ซิตี้ (ซอยสุขุมวิท 23) (สถานที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงกรุณาติดต่อเจ้าหน้าที่ประสานงาน)

Jasmine

Lai Suwan Co., Ltd. Jasmine City Building, 2, Soi Prasarnmitr (Sukhumvit 23), Klongtoey-Nua, Wattana, Bangkok 10110, Thailand
Tel : (66)02 204 5888 Fax : (66)02 204 5858, (66)02 259 8555 E mail address : sales@JasmineCity.com Website : www.JasmineCity.com



Registration Form

บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด 573/140 (สำนักงานใหญ่) 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 _____

ข้อมูลเพื่อให้ออกใบกำกับภาษี :โปรดตรวจสอบความชัดเจนครบถ้วน เพื่อความถูกต้องของใบเสร็จ/ใบกำกับภาษีที่ท่านจะได้รับ)

ชื่อที่ให้ระบุในใบกำกับภาษี : _____	<input type="checkbox"/> ตามชื่อบริษัทด้านบน
ที่อยู่ที่ให้ระบุในใบกำกับภาษี : _____	

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

วิธีการชำระเงิน
<input type="checkbox"/> โอนเงินเข้าบัญชี บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด ธนาคารธนชาต สาขาเอสพลานาด รัชดา บัญชีออมทรัพย์เลขที่ 260-2-15492-2 โอนวันที่ _____ ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขาแยกศรีวิภา บัญชีออมทรัพย์เลขที่ 140-2-63049-9 โอนวันที่ _____
<input type="checkbox"/> ถูเช็คจ่ายพนักงานในนาม บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด
<input type="checkbox"/> จ่ายเงินสดพนักงาน
หากข้อมูลครบถ้วนแล้ว กรุณาส่งกลับมาที่ Email: seminar@bostonnetwork.com หรือ Fax มาพร้อมกับ สำเนาการโอนเงินที่ 0-2949-0991 *
*โปรดนำหนังสือรับรองภาษีหัก ณ ที่จ่ายมายื่นในวันสัมมนา
<ul style="list-style-type: none"> • บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการสำรองที่นั่ง ให้แก่ผู้ส่งเอกสารลงทะเบียนครบถ้วนและชำระเงินแล้วเท่านั้น • เจ้าหน้าที่จะแจ้งยืนยันการลงทะเบียนของท่านอีกครั้งหลังจากได้รับเอกสาร • ในกรณีที่ท่านสำรองที่นั่งไว้แล้วแต่ไม่สามารถเข้าร่วมการสัมมนาได้ กรุณาแจ้งล่วงหน้าก่อนวันงานอย่างน้อย 10 วัน
หากไม่แจ้งตามกำหนด ท่านจะต้องชำระค่าธรรมเนียมเอกสารเป็นจำนวน 50% ของอัตราค่าลงทะเบียน