



Course:

Brand Management

การบริหารตราสินค้าให้ประสบความสำเร็จทางการตลาด

Duration: 1 Day (9:00 – 16:00)

หลักการและเหตุผล:

ตราสินค้านับเป็นตัวแทนขององค์กรในสายตาของผู้บริโภคและเป็นสิ่งที่มีความสำคัญเป็นอย่างมากต่อการทำการตลาด เนื่องจากตราสินค้าเป็นสิ่งที่หลายคนมองเห็นแต่ไม่ได้นึกถึงว่าสิ่งนี้มีตัวตนและสามารถส่งผลกระทบต่อการทำงานการตลาด คนส่วนใหญ่จึงไม่ตระหนักถึงความสำคัญของตราสินค้า ด้วยเหตุนี้ก่อนที่องค์กรจะทำตราสินค้าให้เป็นที่รู้จักในสายตาของผู้บริโภคได้นั้น คนในองค์กรนั้นจำเป็นจะต้องเล็งเห็นความสำคัญในตราสินค้าก่อน องค์กรจึงจะสามารถพัฒนาตราสินค้าของตนเองให้เป็นที่รู้จักและสร้างผลบวกทางการตลาดให้กับองค์กรได้ หลักสูตร Brand Management เป็นหลักสูตรที่ได้รับการออกแบบมาเพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมได้เรียนรู้ตระหนักถึงความสำคัญ และเป็นกำลังสำคัญขององค์กรในการสร้างตราสินค้าให้เป็นที่รู้จักของคนทั่วไป โดยนอกจากผู้เข้ารับการฝึกอบรมจะได้เรียนรู้จากการบรรยายแล้ว ยังมีกรณีศึกษา เครื่องมือต่างๆ ที่ใช้ในการปรับภาพลักษณ์ของตราสินค้า รวมถึงการฝึกปฏิบัติการเพื่อระดมสมองในการปรับภาพลักษณ์ตราสินค้าให้โดดเด่นยิ่งขึ้น

ประโยชน์ที่จะได้รับ:

- มองเห็นถึงความสำคัญของตราสินค้าต่อองค์กรธุรกิจและการแข่งขัน
- มีความเข้าใจหลักการพื้นฐานในการสร้างและเปลี่ยนแปลงภาพลักษณ์ของตราสินค้า
- สามารถใช้เครื่องมือในการบริหารจัดการเพื่อสร้างคุณค่าให้กับตราสินค้าใหม่
- ฝึกระดมสมอง เพื่อกำหนดโครงการที่จะนำไปปฏิบัติเพื่อปรับเปลี่ยนภาพลักษณ์ตราสินค้าขององค์กรในปัจจุบัน
- สามารถนำความรู้ที่ได้รับจากการฝึกอบรมไปใช้ปรับเปลี่ยนและพัฒนาตราสินค้าขององค์กรได้อย่างแท้จริง

หัวข้อการบรรยาย:

- บทนำ
 - หลักแนวคิด และหลักการพื้นฐานของ Brand Management
 - Branding Challenges and Opportunities
- Strategic Brand Management Processes (กระบวนการในการสร้างตราสินค้า)
- Brand Positioning and Brand Values (การกำหนดตำแหน่ง และการสร้างคุณค่าให้กับตราสินค้า)
 - Target Market
 - Competition
 - Points of Parity & Points of Difference
 - Brand Positioning Guidelines
- Choosing Brand Elements (การเลือกองค์ประกอบให้กับตราสินค้า)
 - Criteria ในการเลือกองค์ประกอบให้กับตราสินค้า
 - Tactics for Brand Elements



- Leveraging Brand & Brand Extension (การนำตราสินค้าเดิมไปใช้กับสินค้า/บริการใหม่ และ/หรือ การสร้างภาพลักษณ์ใหม่ ภายใต้ตราสินค้าเดิม)
 - Leveraging Processes
 - Co-Branding
 - Brand Extension
- เครื่องมือเพื่อใช้ในการวางแผนเพื่อวิเคราะห์ และเตรียมพร้อมในการปรับภาพลักษณ์ของตราสินค้า
- กรณีศึกษา, Workshop

เหมาะสำหรับ:

- เจ้าของกิจการ ผู้บริหาร ผู้จัดการระดับกลาง ระดับสูง เจ้าหน้าที่ฝ่ายการตลาด ที่มีหน้าที่รับผิดชอบหรือเป็นส่วนหนึ่งในการพัฒนาตราสินค้าขององค์กร

วิทยากร:

วิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิจาก บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด

วัน เวลา สถานที่ และค่าใช้จ่าย ในการเข้าร่วมงานสัมมนา

วันที่ 1 มีนาคม 2565 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 ใช้ 19 ตุลาคม พ.ศ. 2548 เป็นต้นไป)

สร้างสรรค์หลักสูตรสัมมนาคุณภาพเยี่ยมโดย





แผนที่ โรงแรมจัสมีนซิตี (ซอยสุขุมวิท 23) (สถานที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงกรุณาติดต่อเจ้าหน้าที่ประสานงาน)





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

<p>วิธีการชำระเงิน</p> <p>โอนเงินเข้าบัญชี บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด</p> <p>ธนาคารที่เอ็มบีธนาคาร สาขาเอสพลานาด รัชดา บัญชีออมทรัพย์เลขที่ 667-2-01501-0 โอนวันที่ _____</p> <p>ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขาสี่แยกศรีวรา บัญชีออมทรัพย์เลขที่ 140-2-63049-9 โอนวันที่ _____</p> <p>ถือเช็คจ่ายพนักงานในนาม บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด</p> <p>จ่ายเงินสดพนักงาน</p> <p>ข้อมูลครบถ้วนแล้ว กรุณาส่งกลับมาที่ Email: seminar@bostonnetwork.com หรือ Fax พร้อมสำเนาการโอนเงินที่ 02-949-0991</p> <p>*โปรดนำหนังสือรับรองภาษีหัก ณ ที่จ่ายมายื่นในวันสัมมนา*</p> <p>1) บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการสำรองที่นั่งให้แก่ผู้ส่งเอกสารลงทะเบียนครบถ้วนและชำระเงินแล้วเท่านั้น</p> <p>2) เจ้าหน้าที่จะแจ้งยืนยันการลงทะเบียนของท่านอีกครั้งหลังจากได้รับเอกสาร</p> <p>3) ในกรณีที่ท่านสำรองที่นั่งไว้แล้วแต่ไม่สามารถเข้าร่วมการสัมมนาได้ กรุณาแจ้งล่วงหน้าก่อนวันงานอย่างน้อย 10 วัน</p> <p>*หากไม่แจ้งตามกำหนด ท่านจะต้องชำระค่าธรรมเนียมเอกสารเป็นจำนวน 50% ของอัตราค่าลงทะเบียน*</p>
--