



BOSTON NETWORK
The Global Knowledge Network

Course:

Modern Marketing Management

เอาชนะคู่แข่งด้วยแนวคิดการตลาดสมัยใหม่เพื่อก้าวสู่การเป็นที่หนึ่งทางธุรกิจ

Duration: 1 Day (9:00 – 16:00)

BOSTON NETWORK
The Global Knowledge Network 

PRACTICAL WORKSHOP

พัฒนาตัวคุณสู่ผู้นำการตลาดมืออาชีพ

ด้วยหลักสูตร

MODERN MARKETING MANAGEMENT

เรียนรู้การตลาด 5.0 ชะคู่งแบ่ง ด้วยการตลาดสมัยใหม่ เพื่อก้าวสู่การเป็นหนึ่งในธุรกิจ

เข้าใจแนวความคิดทางการตลาดยุคใหม่ ที่เปลี่ยนไปในปัจจุบัน และอนาคต วิเคราะห์สภาวะแวดล้อมที่มีผลต่อการตลาดยุคใหม่ วางแผนการตลาดเพื่อเพิ่มศักยภาพทางการแข่งขันให้กับองค์กรอย่างมีประสิทธิภาพ



สอนโดย
คณาจารย์
มืออาชีพ

Class
Inhouse

Class
Public

Live
Distance
Training

 www.bostonnetwork.com

 **02-949-0955**





หลักการและเหตุผล:

จากการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วในโลกธุรกิจในปัจจุบัน ทำให้ทุกธุรกิจต้องมีการปรับตัวเปลี่ยนแปลงให้เหมาะสมต่อการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้น แรงกดดันต่างๆ ที่มีต่อธุรกิจ ทำให้ทุกองค์กรต้องมีการใช้กลยุทธ์และแนวคิดการตลาดแบบใหม่ๆ เพื่อความสำเร็จทางธุรกิจที่ยั่งยืนอย่างต่อเนื่อง การตลาดเป็นเสมือนเครื่องมือที่สำคัญที่ถูกนำขึ้นมาใช้เป็นเสมือนกลไกหลักในความสำเร็จทางธุรกิจ ดังนั้นการปรับเปลี่ยนยุทธวิธีทางการตลาดให้มีความทันสมัยสอดคล้องกับสภาพความเป็นจริงในปัจจุบัน รวมถึงการคาดการณ์แนวทางทางธุรกิจในอนาคตจึงเป็นเรื่องที่มีความสำคัญอย่างยิ่ง หลักสูตรนี้เน้นหนักที่การนำการตลาดยุคใหม่มาปรับเปลี่ยนแนวทางธุรกิจ ทำให้เกิดความสมดุลทางการตลาดเชิงรุก และการตลาดเชิงรับ สามารถสร้างผลกำไรและเพิ่มส่วนครองตลาดมากขึ้น นำความเจริญเติบโตให้กับองค์กรอย่างต่อเนื่อง

ประโยชน์ที่จะได้รับ:

- เกิดความรู้ความเข้าใจแนวความคิดทางการตลาดยุคใหม่
- เข้าใจแนวความคิดทางการตลาดที่เปลี่ยนไปในปัจจุบันและอนาคต
- สามารถวิเคราะห์สภาวะแวดล้อมที่มีผลต่อการตลาดยุคใหม่
- สามารถนำความรู้มาวางแผนการตลาดยุคใหม่ เพื่อเพิ่มศักยภาพทางการแข่งขันให้กับองค์กรอย่างมีประสิทธิภาพ

หัวข้อการบรรยาย:

- ความเข้าใจเกี่ยวกับแนวความคิดการบริหารการตลาด
- แก่นแท้ของแนวคิดด้านการตลาด (Core Marketing Concepts)
- วิวัฒนาการของการตลาด จากเริ่มต้นถึงการตลาด 5.0
- หลักการวิเคราะห์สภาวะแวดล้อมและภาวะการแข่งขันทางการตลาดด้วยเครื่องมือ Five Force Analysis
- การวิเคราะห์ตลาด STP แนวทางการสร้างเป้าหมายทางการตลาดยุคใหม่
- การวิเคราะห์ส่วนของตลาด (Segmentation)
 - การวิเคราะห์กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Targeting)
 - การวิเคราะห์ตำแหน่งและจุดยืน (Positioning)
 - ประโยชน์ที่ได้รับจากการวิเคราะห์ส่วนของตลาด กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ตำแหน่งและจุดยืน
 - การหา PERSONA ของกลุ่มเป้าหมายที่ชัดเจน
- Customer Journey ในยุคการตลาด 5.0
- การตลาด Social Media

สิ่งที่ผู้เข้าอบรมต้องเตรียม:

- Computer พร้อม กล้อง และลำโพง
- Account Facebook เพื่อทดลองสร้างกลุ่มเป้าหมาย เปรียบเทียบ งบประมาณ



เหมาะสำหรับ:

- เจ้าหน้าที่ฝ่ายการตลาด พนักงานฝ่ายขาย ผู้บริหาร ผู้จัดการทุกระดับ และเจ้าของกิจการ รวมถึงบุคคลทั่วไปที่สนใจการพัฒนาศักยภาพทางธุรกิจด้วยแนวคิดการตลาดสมัยใหม่

วิทยากร:

วิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิจาก บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด

ประสบการณ์การทำงาน

- เป็นที่ปรึกษาธุรกิจและวิทยากร บรรยายด้านการขายและการตลาดให้กับบริษัทเอกชนชั้นนำมากมาย เช่น CP Group, Siam Cement Group, BPB Thai Gypsum ฯลฯ
- Marketing Manager / Business Development Manager: Southern Concrete Pile Public Company Limited.
- Marketing Consultant, Chinteik's Brother: CB Group (Nangthavee Group)
- Marketer, Thai Ceramic Industry Co., Ltd.

วัน เวลา สถานที่ และค่าใช้จ่าย ในการเข้าร่วมงานสัมมนา

วันที่ 15 ธันวาคม 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 โรงแรมจัสมีน ซิตี้ (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

วิธีการชำระเงิน

โอนเงินเข้าบัญชี บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด

ธนาคารที่เอ็มบีธนาคาร สาขาเอสพลานาด รัชดา บัญชีออมทรัพย์เลขที่ 667-2-01501-0 โอนวันที่ _____

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

ถือเช็คจ่ายพนักงานในนาม บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด

จ่ายเงินสดพนักงาน

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

โปรดนำหนังสือรับรองภาษีหัก ณ ที่จ่ายมายื่นในวันสัมมนา

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

หากไม่แจ้งตามกำหนด ท่านจะต้องชำระค่าธรรมเนียมเอกสารเป็นจำนวน 50% ของอัตราค่าลงทะเบียน