

Formulating Marketing Strategies

อังคารที่ 16 กุมภาพันธ์ 2559

“**ก็แตก ! กลยุทธ์การตลาดระดับโลกกับเข็มน**”



อ. วิทยา จารุพงศ์โสภณ
อาจารย์ประจำภาควิชาการตลาด
คณะพาณิชยศาสตร์และบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์



ช่วงเช้า (อ.วิทยา จารุพงศ์โสภณ)

- การวิเคราะห์สถานการณ์ทางตลาดเพื่อกำหนดกลยุทธ์การตลาด
- กระบวนการสร้างกลยุทธ์การตลาด
- กลยุทธ์การตลาดเพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน
- กลยุทธ์การเพิ่มระดับความพึงพอใจ
- กลยุทธ์การรักษาลูกค้าเก่าเพิ่มลูกค้าใหม่
- กรณีศึกษากลยุทธ์การตลาดที่ประสบความสำเร็จและล้มเหลว

บ่าย (อ.ธันยวัชร ไซยตระกูลชัย)

- กลยุทธ์การสร้างและบริหาร Brand
- ถอดบทเรียนเชิงกลยุทธ์จากกรณีศึกษาการตลาดของโลก
- Update กลยุทธ์การตลาดแนวใหม่
- กรณีศึกษา การทำตลาดเชิงกลยุทธ์



อ.ธันยวัชร ไซยตระกูลชัย
ผู้เชี่ยวชาญและที่ปรึกษาทางการตลาดชื่อดัง
บรรณาธิการนิตยสาร หนังสือด้านการตลาด
และกรรมการตัดสิน รายการ SME ที่แตก

Formulating Marketing Strategies

หลักสูตร สร้างสรรค์กลยุทธ์การตลาดสู่ความสำเร็จ

วัตถุประสงค์

- 1) ผู้เข้าอบรมจะได้เรียนรู้ถึง กระบวนการในการสร้างกลยุทธ์การตลาดอย่างเป็นขั้นเป็นตอน
- 2) เข้าใจถึงกลยุทธ์การตลาดในแง่มุมต่างๆ ผ่านกรณีศึกษาการตลาดที่ประสบความสำเร็จ
- 3) Update แนวคิดกลยุทธ์การตลาดใหม่ๆ ตามภาวะการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป
- 4) ผู้เข้าอบรมสามารถประยุกต์แนวคิดเพื่อนำไปใช้กำหนดกลยุทธ์การตลาดของตนได้จริง

“**ก็แตก ! กลยุทธ์การตลาดครบกับเขียน**”

อังคารที่ 16 กุมภาพันธ์ 2559 ลงทะเบียน 8.30 น. อบรมเวลา 9.00-16.00 น.
สถานที่ โรงแรม Swissotel Le Concorde (ถ.รัชดาภิเษก)
ค่าธรรมเนียม 5,800 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

For English Version Click! ---- www.sbdc.co.th



@Strategiccenter



www.facebook.com/StrategicCenter

สนใจสมัคร กรอกรายละเอียด ส่ง FAX ใบตอบรับกลับมาที่ โทรสาร 0-2559-2148 หรือสมัครผ่านทาง Website

ใบตอบรับ

1.....ตำแหน่ง/ฝ่าย.....

E - Mail.....

2.....ตำแหน่ง/ฝ่าย.....

E - Mail.....

3.....ตำแหน่ง/ฝ่าย.....

E - Mail.....

4.....ตำแหน่ง/ฝ่าย.....

E - Mail.....

ชื่อบริษัท/องค์กร.....

สำนักงานใหญ่ สาขา.....

ประเภทธุรกิจ.....

ที่อยู่.....

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี.....

ชื่อผู้ประสานงาน.....

ตำแหน่ง.....

ฝ่าย.....

โทรศัพท์.....

มือถือ.....

โทรสาร.....

E-mail :

การชำระเงิน

- ชำระโดยส่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชีตคร่อม ส่งจ่ายในนาม

“บริษัท ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ จำกัด” เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 010553906692

1755 ซ.ลาดพร้าว 94 ถ.ลาดพร้าว แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310

- โอนเงินเข้าบัญชี

ธนาคารกสิกรไทย จำกัด(มหาชน) สาขาศรีราชาทาวเวอร์อินทาวน บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 609-2-01313-6

ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด(มหาชน) สาขาสี่แยกศรีวรา บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 140-2-12879-3

** หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 3 วัน

มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30 ของค่าธรรมเนียมการอบรม

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10%

สมัครสมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท/ปีพร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ

(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับสมาชิกและผู้สำรองที่นั่งล่วงหน้าก่อน)