

# “Strategic Lead”

## Marketing Plan

หลักสูตรที่ทำให้ท่านได้เรียนรู้ถึงขั้นตอนในการสร้างแผนการตลาด ตั้งแต่เริ่มต้นจนจบ และจะทำให้ท่านปรับเปลี่ยนแนวคิด จากการทำแผนการตลาดแบบธรรมดาสู่แนวทางการทำการตลาดอย่างมีกลยุทธ์ที่ชัดเจน สู่วิธีความสำเร็จที่เหนือกว่าคู่แข่ง เปิดมุมมองและกรณีศึกษาแนวทางการเขียนแผนเชิงกลยุทธ์ในรูปแบบต่าง ๆ ที่น่าสนใจในยุคนี้ซึ่งท่านจะได้นำไปประยุกต์ใช้กับแผนการตลาดของท่านได้จริง



พฤหัสบดี ที่ 1 ธันวาคม 2559

## หลักสูตร “เทคนิคและขั้นตอนการทำแผนการตลาดโดยใช้กลยุทธ์นำ”



“กำหนดกลยุทธ์  
ในแผนการตลาดของเรา  
แบบไม่ธรรมดา  
และเน้นสู่แผนปฏิบัติ  
เพื่อให้ได้ผล  
แตกต่างที่เห็นได้จริง “

### Course Outline

- เข้าใจความเชื่อมโยง ระหว่าง Business Plan กับ Marketing Plan
- ทบทวนโครงสร้างของการวางแผนการตลาด และตัวอย่างของแผนการตลาด
- เข้าใจ Business Model and Strategic Plan เพื่อนำมาสู่การจัดทำแผนการตลาดเชิงกลยุทธ์
  - Marketing Moves Model
  - กรณีของการกำหนด Business Strategic Model จากธุรกิจจริง
- การวางแผนการตลาด โดยใช้กลยุทธ์ในลักษณะต่างๆนำ
  - Low Cost Low Price “Strategic Lead”
  - Customer Focus “Strategic Lead”
  - Differentiation “Strategic Lead”
  - Product Leadership “Strategic Lead”
- การตลาดเชิงกลยุทธ์ ด้วยรูปแบบเชิงกลยุทธ์ใหม่ๆ
  - Value Creation and Competency Space
  - Funky Marketing การตลาดแบบคิดนอกกรอบ
  - New Media and New Marketing Tools
  - 360 Degree Strategy
- การจัดทำแผนปฏิบัติการทางการตลาด และงบประมาณทางการตลาดให้สอดคล้องและนำไปสู่ความสำเร็จ ตามเป้าหมายกลยุทธ์

# “Strategic Lead” Marketing Plan

## หลักสูตร “เทคนิคและขั้นตอนการทำแผนการตลาดโดยใช้กลยุทธ์นำ”

“สุดยอดการทำแผนการตลาด แบบไม่ธรรมดา  
และการสร้างแผนการตลาดอย่างสร้างสรรค์โดยใช้กลยุทธ์นำ”

### Objective

- 1) จัดทำแผนการตลาดและอย่างเป็นขั้นเป็นตอน และเขียนแผนการตลาดได้อย่างครบถ้วน
- 2) เปิดแนวทางสร้างสรรค์แผน แบบ Strategic Marketing Plan
- 3) เข้าใจ Model ต่างๆ ในการกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด เพื่อใช้ในแผนการตลาด

วิทยากร: รศ.วิทวัส รุ่งเรืองผล

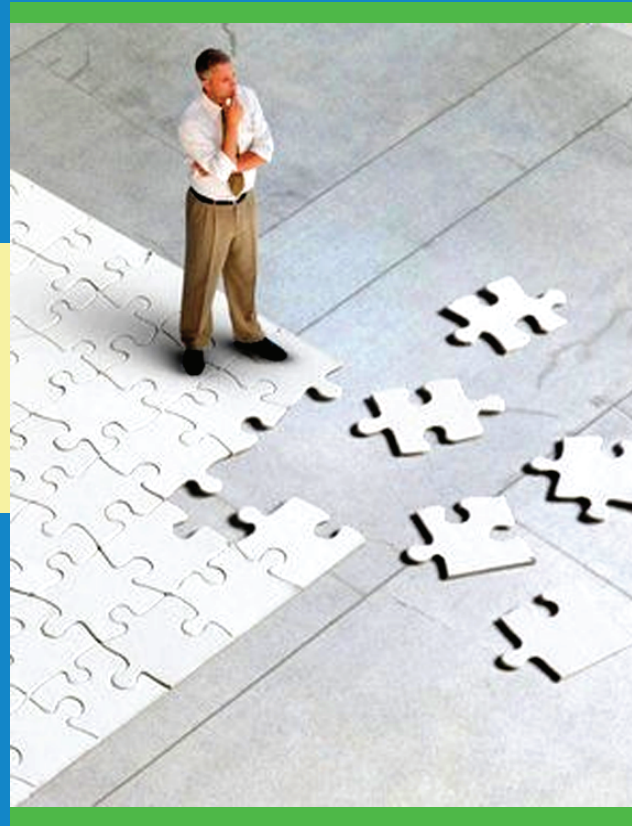
หัวหน้าภาควิชาการตลาด

คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ค่าธรรมเนียมการอบรม 5,800 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

พฤหัสบดี ที่ 1 ธันวาคม 2559 (09.00 - 16.00 น.)

สถานที่ โรงแรม Swissotel Le Concorde (ถ.รัชดาภิเษก)



For English Version Click! ---- [www.sbdc.co.th](http://www.sbdc.co.th)

@Strategiccenter



[www.facebook.com/StrategicCenter](http://www.facebook.com/StrategicCenter)

สนใจสมัคร กรอกรายละเอียด ส่ง FAX ใบบทตอบรับกลับมาที่ 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.....

### การชำระเงิน

- ชำระโดยส่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชีตคร่อม ส่งจ่ายในนาม

“บริษัท ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ จำกัด” เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105539066692

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

- โอนเงินเข้าบัญชี

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

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

\*\* หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 3 วัน

มีเงินนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30 ของค่าธรรมเนียมการอบรม

ชื่อบริษัท/องค์กร.....

สำนักงานใหญ่  สาขา.....

ประเภทธุรกิจ.....

ที่อยู่.....

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี.....

ชื่อผู้ประสานงาน.....

ตำแหน่ง.....

ฝ่าย.....

โทรศัพท์.....

มือถือ.....

โทรสาร.....

E-mail : .....

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10%

สมัครสมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท/ปีพร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ

(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับสมาชิกและผู้สำรองที่นั่งล่วงหน้าก่อน)