



# Proactive Marketing PR

## กลยุทธ์ประชาสัมพันธ์ทางการตลาดเชิงรุก



กลยุทธ์การประชาสัมพันธ์ในสมัยใหม่ มิได้ถูกใช้ไปเพื่อสร้างความน่าเชื่อถือต่อองค์กร และตราสินค้าเพียงอย่างเดียวแล้ว หากแต่เครื่องมือการประชาสัมพันธ์ในปัจจุบัน จะเริ่มเข้ามามีบทบาทในเชิงรุกมากขึ้น ทั้งด้านการตลาดและเพิ่มยอดขายแก่องค์กร หรือที่เราเรียกว่า " Marketing PR" ด้วยการบริหารจัดการเครื่องมือประชาสัมพันธ์แบบต่างๆ ภายใต้สถานการณ์ต่างๆ อาทิเช่น การบริหารการประชาสัมพันธ์ภายใต้ภาวะวิกฤต (Crisis Management) ที่ได้รับความสนใจอย่างมากในขณะนี้

พฤษภาคมที่ 8 กันยายน 2559

“เรียนรู้การสร้างกลยุทธ์  
การทำ Marketing PR ที่ได้ผลจริง  
พร้อมแนวทางการวางแผน  
รวมถึงกรณีศึกษาและข้อคิดจากมืออาชีพ”

### Course Outline

- ความสำคัญของการประชาสัมพันธ์เชิงรุกและการสื่อสารการตลาดต่อตราสินค้า (Brand)
- การใช้แนวความคิดกลยุทธ์การประชาสัมพันธ์เชิงรุกเพื่อเพิ่มยอดขาย
- กระบวนการวางแผนเชิงกลยุทธ์
- เครื่องมือการประชาสัมพันธ์เชิงรุก
  - Crisis management
  - Event management
  - Social networking media management
- Proactive Case studies
  - Strategic PR Measurement



# Proactive Marketing PR

## หลักสูตร กลยุทธ์ประชาสัมพันธ์ทางการตลาดเชิงรุก

### Objective

- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับความหมายของการประชาสัมพันธ์เชิงรุก และการสื่อสารการตลาดต่อตราสินค้า (Brand)
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมทราบถึงการใช้แนวความคิดกลยุทธ์ประชาสัมพันธ์เชิงรุก เพื่อเพิ่มยอดขาย
- สามารถสร้างและวางแผนกลยุทธ์การประชาสัมพันธ์ทางการตลาดได้



### วิทยากร

อ.ณฤดี ศรีสถานินทร์

- กรรมการบริหาร บริษัท ยูเรก้า อินเทอร์เน็ตเซ็นแนล จำกัด

- อดีตคณบดีนิสิต คณบดี Integreated Marketing Communications

หนังสือพิมพ์โพสต์ทูเดย์

พฤหัสบดีที่ 8 กันยายน 2559 (09.00 - 16.00 น.)

ค่าธรรมเนียม 5,800 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) 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 ใบบตอบรับกลับมาที่ โทรสาร 0-2559-2148 หรือสมัครผ่านทาง Website

ใบบตอบรับ

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

- ชำระโดยสั่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชีตคร่อม สั่งจ่ายในนาม

“บริษัท ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ จำกัด” เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 010553906692

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

- โอนเงินเข้าบัญชี

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

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

\*\* หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 3 วัน

มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30 ของค่าธรรมเนียมการอบรม

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10%

สมัครสมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท/ปีพร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ

(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับสมาชิกและผู้ที่เกี่ยวข้องที่นำร่องที่นั่งล่วงหน้าก่อน)