

12 Models - Marketing Perspective

12 โมเดลที่นักการตลาดควรรู้

อังคารที่ 24 มกราคม 2560

นักการตลาด มืออาชีพนั้นต้องเล็งเห็นถึงทิศทาง แนวโน้มทางการตลาดสมัยใหม่ รวมถึงเข้าใจบทบาท และสิ่งสำคัญที่ต้องตระหนักว่าต้องทำอะไรบ้าง ในส่วนงานการตลาดได้อย่างครบถ้วนในทุกมุมมอง ซึ่งในหลักสูตร 12 โมเดลที่นักการตลาดควรรู้ ได้รวบรวมโมเดลในด้านต่างๆ ที่นักการตลาดมืออาชีพควรต้องรู้ เพื่อนำมาประยุกต์ใช้กับงานตลาดจริงในโลกยุคใหม่ เพื่อมุ่งสู่การปฏิบัติจริงอย่างเป็นขั้นตอนและมีประสิทธิภาพ



Course Outline

- แนวโน้มทิศทางการตลาดยุคใหม่
- วิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการตลาด
 - Models 1: Market Environmental Analysis
 - Models 2: Consumer Behavior Analysis
- การวิเคราะห์ลูกค้า (Customer Analysis)
 - Models 3 : Target Based Analysis
 - Models 4 : Customer Trend Analysis
 - Models 5 : Customer Insight Analysis
- การวิเคราะห์บริษัท (Company Analysis)
 - Models 6 : 7Ps Analysis
 - Models 7 : PLC & BCG Analysis
 - Models 8 : Brand Analysis
- การวิเคราะห์การแข่งขัน (Competition Analysis)
 - Models 9 : Competitor Identification Analysis
 - Models 10: Win/Lose Analysis
 - Models 11: GAP Analysis
- การวิเคราะห์เชิงกลยุทธ์ (Strategic Marketing Analysis)
 - Models 12: Growth & Wining Strategy

อังคารที่ 24 มกราคม 2560



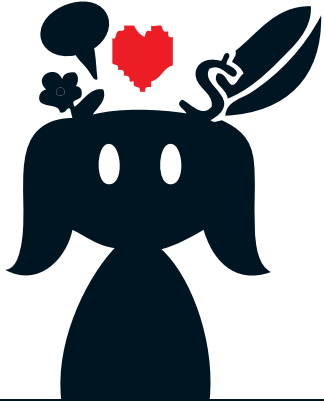
“ นักการตลาด
ทำงานจริง!!
เรียนรู้การทำตลาด
แบบตัวจริง ”

12 Models - Marketing Perspective

12 โมเดลที่นักการตลาดควรรู้

Objective

- เรียนรู้แนวความคิดแบบจำลองความคิดหลักทางการตลาดและสามารถประยุกต์ใช้เพื่อกำหนดทิศทางกลยุทธ์ หรือแผนการตลาด ได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- เพื่อสามารถนำโมเดลการตลาดในรูปแบบต่างๆการตลาด มาประยุกต์ใช้ในการทำงานตลาดได้อย่างเป็นขั้นตอนและมีประสิทธิภาพ



ค่าธรรมเนียม 5,900 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)
สถานที่ โรงแรม Swissotel Le Concorde (ถ.รัชดาภิเษก)
อังคารที่ 24 มกราคม 2560
(ลงทะเบียน 8.30-9.00 น. อบรม 9.00-16.00 น.)



วิทยากร

อ.วิกรานต์ มงคลจันทร์

- Senior Marketing Manager, Central Pattana Public Company Limited
- Assistant Vice President (AVP), Krung Thai Bank (KTB)
- Marketing Director, FUUM International Company Limited
- ผู้เขียนหนังสือ Marketing for Work

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.....

ประเภทธุรกิจ.....

ที่อยู่.....

ชื่อผู้ประสานงาน.....

ตำแหน่ง.....

ฝ่าย.....

โทรศัพท์.....

มือถือ.....

โทรสาร.....

E-mail :

การชำระเงิน

- ชำระโดยสั่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชีตคร่อม สั่งจ่ายในนาม

“บริษัท ศูนย์พัฒนาหลักสูตรทางธุรกิจ 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

(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับสมาชิกและผู้ที่เกี่ยวข้องที่นั่งล่วงหน้าก่อน)