

Marketing Analysis

หลักสูตร การวิเคราะห์ทางการตลาด



พฤษภาคมที่ 20 เมษายน 2560

การวางแผนกลยุทธ์และการวางแผนการตลาดต้องอาศัยทักษะและความสามารถในการวิเคราะห์ข้อมูลทางการตลาดเพื่อใช้ในการตัดสินใจ โดยการวิเคราะห์ที่ดีนั้นจะต้องเป็นไปอย่างมีระบบ และมีหลักการที่น่าเชื่อถือ ซึ่งในปัจจุบันได้มีการนำเสนอแนวคิด และเครื่องมือทางการตลาดที่หลากหลายเพื่อให้ นักการตลาดเลือกใช้ อย่างไรก็ตามสิ่งที่ท้าทาย คือ ควรเลือกใช้เครื่องมือใดจาก เครื่องมือที่มากมายเหล่านั้นและควรจะใช้ประโยชน์อย่างไรจึงจะถูกต้อง และเป็น ประโยชน์ต่อการทำการตลาดในการทำงานจริง " **หลักสูตรการวิเคราะห์ทางการตลาด** " จึงได้ถูกพัฒนาขึ้นเพื่อนำเสนอแนวคิด และเครื่องมือในการวิเคราะห์ การตลาดหลักๆ ที่น่าจะเป็นประโยชน์ต่อนักการตลาด หลักสูตรนี้มุ่งเน้นที่การ เข้าใจและการเรียนรู้ในเชิงลึก เพื่อให้ผู้อบรม "รู้จริง" ดังนั้น จะเลือกแนวคิดและ เครื่องมือทางการตลาดเพียงไม่กี่ชิ้นเท่านั้น แต่เป็นเครื่องมือที่สำคัญที่นักการ ตลาดควรทราบ โดยเน้นที่การเจาะลึกถึง แนวทางการวิเคราะห์และการนำไป ประยุกต์ใช้ เพื่อเสริมสร้างความชำนาญและทักษะในการวางแผนการตลาดและ เพื่อการตัดสินใจที่มีประสิทธิภาพ

Course Outline

- ภาพรวมระบบการตลาด เพื่อเข้าใจความเชื่อมโยงของการ วิเคราะห์ทางการตลาดที่นำไปสู่การกำหนดกลยุทธ์ทาง การตลาด
- Marketing Strategies Model Analysis
 - Holistic Marketing Mode
 - Business Model Analysis
 - Strategic Canvas Model
- Marketing Analysis Tools
 - Trade Area Analysis
 - Role of Product in Retail Business
 - Competitive role and strategies Analysis
- Marketing Analysis : Action Plan Level
 - Sale to Profit Ratio
 - Social Engagement Analysis
 - Advertising Analysis
 - Sale Promotion Analysis
 - ROI Analysis
- Workshop : Marketing Analysis In action

Marketing Analysis

หลักสูตร การวิเคราะห์ทางการตลาด

Objective

1. เข้าใจมุมมองในการวิเคราะห์ทางการตลาดในแต่ละแบบ
2. เข้าใจเครื่องมือการวิเคราะห์ทางการตลาดประเภทต่างๆ
3. สามารถนำเครื่องมือในการวิเคราะห์ทางการตลาดไปปรับใช้งานได้จริง
4. การปรับเปลี่ยนมุมมองใหม่ในการทำกรวิเคราะห์การตลาด



วิทยากร

ศ.วิฑูริส รุ่งเรืองผล

อาจารย์ประจำภาควิชาการตลาด

คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์



พฤหัสบดีที่ 20 เมษายน 2560 ลงทะเบียน 8.30 - 9.00 น.
สถานที่ โรงแรม Swissotel Le Concorde (ถ.รัชดาภิเษก)
ค่าธรรมเนียม 5,900 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

สนใจสมัคร ส่ง FAX มาที่ 0-2559-2148 หรือ Register Online for English Version Click I---www.sbdc.co.th



ใบตอบรับ

ชื่อ		ชื่อ	
ตำแหน่ง		ตำแหน่ง	
อีเมล		อีเมล	
ชื่อ		ชื่อ	
ตำแหน่ง		ตำแหน่ง	
อีเมล		อีเมล	
ชื่อบริษัท/องค์กร			
<input type="checkbox"/> สำนักงานใหญ่	<input type="checkbox"/> สาขา		
ประเภทธุรกิจ			
ที่อยู่			
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี			
ชื่อผู้ประสานงาน			
ตำแหน่ง/ฝ่าย			
โทรศัพท์		มือถือ	
โทรสาร			
E-mail			

MEMBER

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10 %

สมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท / ปี
พร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ

(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับสมาชิกและผู้ที่เกี่ยวข้องที่นั่งล่วงหน้าก่อน)

การชำระเงิน

ชำระโดยสั่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชิดคร่อม
สั่งจ่ายในนาม
'บริษัท ศูนย์พัฒนาหลักสูตรทางธุรกิจ จำกัด'
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105539066692
1755 ซ.ลาดพร้าว 94 ถ. ลาดพร้าว
แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310



โอนเงินเข้าบัญชี

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

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

***หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้า
อย่างน้อย 3 วัน มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30
ของค่าธรรมเนียมการอบรม



@strategiccenter



www.facebook.com/StrategicCenter