

12 Models - Marketing Perspective

12 โมเดลที่นักการตลาดควรรู้

นักการตลาด มีอาชีพนั้นต้องเล็งเห็นถึงทิศทาง แนวโน้มทางการตลาดสมัยใหม่ รวมถึงเข้าใจบทบาท และสิ่งสำคัญที่ต้องตระหนักว่าต้องทำอะไรบ้าง ในส่วนงานการตลาดได้อย่างครบถ้วนในทุกมุมมอง ซึ่งในหลักสูตร 12 โมเดลที่นักการตลาดควรรู้ ได้รวบรวมโมเดลในด้านต่างๆที่นักการตลาดมืออาชีพควรรู้ เพื่อนำมาประยุกต์ใช้กับงานตลาดจริงในโลกยุคใหม่ เพื่อมุ่งสู่การปฏิบัติงานจริงอย่างเป็นขั้นตอนและมีประสิทธิภาพ



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 18 กรกฎาคม 2560



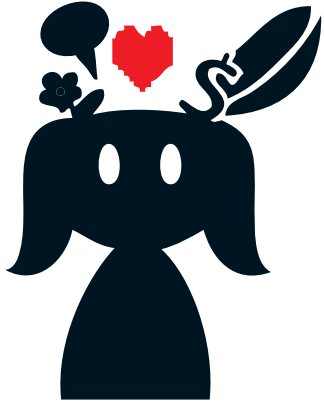
“ นักการตลาด
ทำงานจริง!!
เรียนรู้การทำตลาด
แบบตัวจริง ”

12 Models - Marketing Perspective

12 โมเดลที่นักการตลาดควรรู้

Objective

- เรียนรู้แนวความคิดแบบจำลองความคิดหลักทางการตลาดและสามารถประยุกต์ใช้เพื่อกำหนดทิศทางกลยุทธ์ หรือแผนการตลาด ได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- เพื่อสามารถนำโมเดลการตลาดในรูปแบบต่างๆการตลาด มาประยุกต์ใช้ในการทำงานตลาดได้อย่างเป็นขั้นตอนและมีประสิทธิภาพ



ค่าธรรมเนียม 5,900 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)
สถานที่ โรงแรม โกลเด้นทิวลิปซอเฟอริน (เรดิสันเดิม)
ใต้ทางด่วนพระราม 9
อังคารที่ 18 กรกฎาคม 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



@strategiccenter



www.facebook.com/StrategicCenter

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

1 ชื่อ
ตำแหน่ง/ฝ่าย มือถือ
E-mail

2 ชื่อ
ตำแหน่ง/ฝ่าย มือถือ
E-mail

3 ชื่อ
ตำแหน่ง/ฝ่าย มือถือ
E-mail

ชื่อบริษัท/องค์กร

สำนักงานใหญ่ สาขา

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี

ประเภทธุรกิจ

ที่อยู่

ชื่อผู้ประสานงาน

ตำแหน่ง/ฝ่าย

โทรศัพท์ มือถือ

โทรสาร

E-mail

MEMBER

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10 %

สมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท / ปี
พร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ

(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับสมาชิกและผู้ที่เกี่ยวข้องที่นั่งล่วงหน้าก่อน)

การชำระเงิน

- ชำระโดยส่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชี้ดคร่อม
สั่งจ่ายในนาม
"บริษัท ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ จำกัด"
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105539066692
1755 ซ.ลาดพร้าว 94 ถ. ลาดพร้าว
แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310

โอนเงินเข้าบัญชี

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

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

***หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้า
อย่างน้อย 3 วัน มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30
ของค่าธรรมเนียมการอบรม