

# “Strategic Lead” Marketing Plan

หลักสูตรที่ทำให้ท่านได้เรียนรู้ถึงขั้นตอนในการสร้างแผนการตลาด ตั้งแต่เริ่มต้นจนจบ และจะทำให้ท่านปรับเปลี่ยนแนวคิด จากการทำการตลาดแบบธรรมดาสู่แนวทางการทำการตลาดอย่างมีกลยุทธ์ที่ชัดเจน ความสำเร็จที่เหนือกว่าคู่แข่ง เปิดมุมมอง และกรณีศึกษาแนวทางการเขียนแผนเชิงกลยุทธ์ในรูปแบบต่าง ๆ ที่น่าสนใจในยุคนี้ซึ่งท่านจะได้นำไปประยุกต์ใช้กับแผนการตลาดของท่านได้จริง



ศุกร์ ที่ 8 ธันวาคม 2560

## 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 โดยใช้กลยุทธ์ในลักษณะต่างๆ นำ
  - Low Cost Low Price “Strategic Lead”
  - Customer Focus “Strategic Lead”
  - Differentiation “Strategic Lead”
  - Product Leadership “Strategic Lead”
- การตลาดเชิงกลยุทธ์ ด้วยรูปแบบเชิงกลยุทธ์ ใหม่ ๆ
  - 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.วิวัฒน์ รุ่งเรืองผล

หัวหน้าภาควิชาการตลาด

คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ค่าธรรมเนียมการอบรม 5,900 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

ศุกร์ ที่ 8 ธันวาคม 2560 (09.00 - 16.00 น.)

สถานที่ โรงแรม Swissotel Le Concorde (ถ.รัชดาภิเษก)



@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



สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10 %

สมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท / ปี  
พร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ

(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับสมาชิกและผู้ที่เกี่ยวข้องที่นั่งล่วงหน้าก่อน)

### การชำระเงิน

ชำระโดยส่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชิดคร่อม

ส่งจ่ายในนาม

“บริษัท ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ จำกัด”

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105539066692

1755 ซ.ลาดพร้าว 94 ถ. ลาดพร้าว

แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310



### โอนเงินเข้าบัญชี

ธนาคารกสิกรไทย จำกัด(มหาชน)

สาขาศรีวิภาทวารนอินทาวน บัญชีออมทรัพย์

เลขที่ 609-2-01313-6

ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด(มหาชน)

สาขาสีแยกศรีวิภา บัญชีออมทรัพย์

เลขที่ 140-2-12879-3

\*\*\*หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้า  
อย่างน้อย 3 วัน มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30  
ของค่าธรรมเนียมการอบรม