# 10 Models - Marketing Perspective

## 10 โมเดลที่นักการตลาดควรรู้

นักการตลาด มืออาชีพนั้นต้องเล็งเห็นถึงทิศทาง แนวโน้มทางการตลาดสมัยใหม่ รวมถึงเข้าใจบทบาท และสิ่งสำคัญที่ต้องตระหนักว่าต้องทำอะไรบ้าง ในส่วนงานการตลาดได้อย่างครบถ้วนในทุกมุมมอง **ซึ่งในหลักสูตร 10 โมเดลที่นักการตลาดควรรู้ ได้รวบรวมโมเดลในด้านต่าง ๆที่นักการตลาดมืออาชีพควรต้องรู้ เพื่อนำมาประยุกต์ใช้กับงานตลาดจริงในโลกยุคใหม่ เพื่อมุ่งสู่การปฏิบัติจริงอย่างเป็นขั้นตอนและมีประสิทธิภาพ**

อังคารที่ 15 พฤษภาคม 2561

## Course Outline

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

“ นักการตลาด ทำงานจริง!! เรียนรู้การทำตลาด แบบตัวจริง ”

STRATEGIC ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ

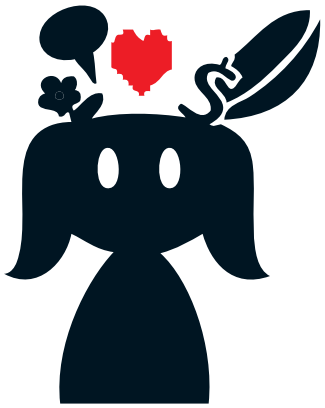
สนใจติดต่อสอบถามรายละเอียดที่ ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ โทร 0-25592146-7,085-485-8825 www.sbdc.co.th

# 10 Models - Marketing Perspective

## 10 โมเดลที่นักการตลาดควรรู้

## Objective

- เรียน รู้แนวความคิดแบบจำลองความคิดหลักทางการ ตลาดและสามารถประยุกต์ใช้เพื่อกำหนดทิศทาง กลยุทธ์ หรือแผนการตลาด ได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- เพื่อสามารถนำโมเดลการตลาดในรูปแบบต่างๆการตลาด มาประยุกต์ใช้ในการทำงานตลาดได้อย่างเป็นขั้นตอนและมีประสิทธิภาพ



ค่าธรรมเนียม 5,900 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)
สถานที่ โรงแรมสวิสโซเทล เลอ คองคอร์ด (ถ.รัชดาภิเษก)
อังคาร ที่ 15 พฤษภาคม 2561
(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

**สนใจสมัคร ส่งใบตอบรับ มาที่ ▶▶▶**

**LINE** @strategiccenter

หรือสมัครบนเว็บไซต์ 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
(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับสมาชิกและผู้ที่สำรองที่นั่งล่วงหน้าก่อน)

01

02

**การชำระเงิน**

☐ ชำระโดยสั่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ขีดคร่อม สั่งจ่ายในนาม
"บริษัท ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ จำกัด"
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105539066692
1755 ซ.ลาดพร้าว 94 ถ. ลาดพร้าว แขวงพลับพลา
เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310

☐ **โอนเงินเข้าบัญชี**

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

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

03

***หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 3 วัน มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30 ของค่าธรรมเนียมการอบรม