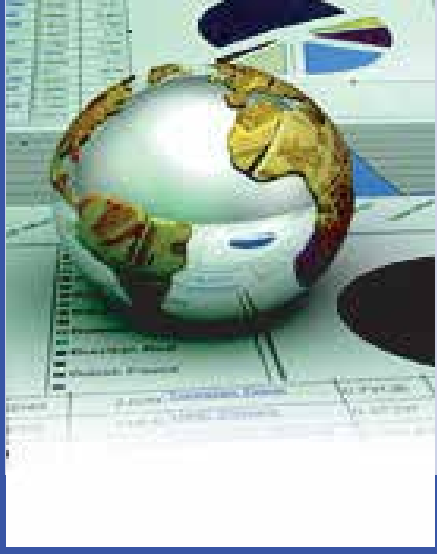
"หากลูกค้าของคุณ เป็นลูกค้าประเภทองค์กร หรือบริษัท
นี่คือหลักสูตรการตลาดที่ไม่ควรพลาดอย่างยิ่ง"



B2B Marketing Strategy

หลักสูตร “การตลาดเจาะองค์กร”

พุธ ที่ 14 พฤศจิกายน 2561

หลักสูตรการตลาดที่ถูกพัฒนาขึ้นมาเฉพาะสำหรับการทำตลาดสู่ลูกค้าประเภทองค์กร หากคุณมีลูกค้าส่วนหนึ่งเป็นลูกค้าองค์กรก็จะเห็นได้ว่าลูกค้าองค์กรมีพฤติกรรม และกระบวนการตัดสินใจซื้อที่แตกต่างกันอย่างสิ้นเชิง กับลูกค้ากลุ่มผู้บริโภค หากจะทำการตลาดให้ประสบความสำเร็จ นักการตลาดต้องเข้าใจกลยุทธ์การตลาดเพื่อเจาะองค์กรได้อย่างแท้จริง รวมถึงเข้าใจในเชิงพฤติกรรมการสื่อสารและการขายลูกค้าที่เป็นองค์กร ซึ่งหลักสูตรนี้จะช่วยท่านตอบโจทย์ดังกล่าว โดยรวมถึงแนวทางการวางแผน และกลยุทธ์การตลาดแบบ B2B ตามแนวคิดสมัยใหม่ไว้อย่างครบถ้วน

Course Outline

- มุมมองการตลาดที่ต่างไปในการทำตลาดกับลูกค้าที่เป็นองค์กร
  (A Business Marketing Perspective, Defining Business Market Sectors)
- ความเข้าใจในพฤติกรรมการซื้อของลูกค้าประเภทองค์กร
- การเข้าถึงโอกาสในการตลาด ส่วนแบ่งตลาด
  และการวิเคราะห์อุปสงค์ในตลาด Business to Business
- การวางแผนการตลาด B2B (Business Marketing Planning :
- Strategic Perspectives, Pricing Strategies for Business Markets)
- การสื่อสารการตลาดสำหรับลูกค้าประเภทองค์กรและส่วนงานจัดซื้อ
- กลยุทธ์การตลาด B2B และการควบคุมแผนการตลาด
  (Business Marketing Communications : Managing the Personal
- Selling Function, Controlling Business Marketing Strategies)

หลักสูตร “การตลาดเจาะองค์กร”

"หากลูกค้าของคุณ เป็นลูกค้าประเภทองค์กร หรือบริษัท
นี่คือหลักสูตรการตลาดที่ไม่ควรพลาดอย่างยิ่ง"

Objective

1. เข้าใจความแตกต่างของหลักการตลาดทั่วไปกับการทำตลาด B2B
2. เข้าใจถึงพฤติกรรมการซื้อของลูกค้าประเภทองค์กร
3. เรียนรู้หลักการตลาด และการสื่อสารการตลาดสำหรับตลาด B2B
4. สามารถวางแผน และกำหนดกลยุทธ์การตลาด B2B ได้

วิทยากร

อ. วิทยา จารุพงศ์โสภณ

ที่ปรึกษาฝ่ายการตลาด บริษัท เอสซีจี เปเปอร์ คราฟท์ จำกัด (ในเครือ SCG)

และ บริษัท ยูไนเต็ดพัลพ์แอนด์เปเปอร์ จำกัด (ฟิลิปปินส์)

พุธ ที่ 14 พฤศจิกายน 2561 ลงทะเบียน 8.30 น. อบรมเวลา 9.00-16.00 น. สถานที่ โรงแรม สวิสโซเทล เลอคองคอร์ด (รัชดาภิเษก)

ค่าธรรมเนียม 6,800 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

LINE @strategiccenter

หรือสมัครบนเว็บไซต์ WWW.SBDC.CO.TH

สนใจสมัคร ส่งใบตอบรับ มาที่ ▶▶▶

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