

“Strategic Lead” Marketing Plan

หลักสูตรที่ทำให้ท่านได้เรียนรู้ถึงขั้นตอนในการสร้างแผนการตลาด ตั้งแต่เริ่มต้นจนจบ และจะทำให้ท่านปรับเปลี่ยนแนวคิด จากการทำการตลาดแบบธรรมดาสู่แนวทางการทำการตลาดอย่างมีกลยุทธ์ที่ชัดเจน ความสำเร็จที่เหนือกว่าคู่แข่ง เปิดมุมมอง และกรณีศึกษาแนวทางการเขียนแผนเชิงกลยุทธ์ในรูปแบบต่าง ๆ ที่น่าสนใจในยุคนี้ซึ่งท่านจะได้นำไปประยุกต์ใช้กับแผนการตลาดของท่านได้จริง



อังคาร ที่ 5 พฤศจิกายน 2562

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: ศ.วิทวัส รุ่งเรืองผล

หัวหน้าภาควิชาการตลาด

คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ค่าธรรมเนียมการอบรม 6,800 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

อังคาร ที่ 5 พฤศจิกายน 2562 (09.00 - 16.00 น.)

สถานที่ โรงแรม Swissotel Le Concorde

(ถ.รัชดาภิเษก)



LINE
@strategiccenter

หรือสมัครบนเว็บไซต์
www.sbdc.co.th



สนใจสมัคร ส่งใบตอบรับ มาที่ >>>

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

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10 %

สมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท / ปี

พร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ

(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับสมาชิกและผู้ที่เกี่ยวข้องที่นั่ง
ล่วงหน้าก่อน)

01

การชำระเงิน

ชำระโดยสั่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชิดคร่อม

สั่งจ่ายในนาม

“บริษัท ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ จำกัด”

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105539066692

1755 ซ.ลาดพร้าว 94 ถ. ลาดพร้าว แขวงพลับพลา

เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310

02

โอนเงินเข้าบัญชี

ธนาคารกสิกรไทย จำกัด(มหาชน)

สาขาศรีวิภาวินอินทาวน์

บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 609-2-01313-6

03

ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด(มหาชน)

สาขาสีแยกศรีวิภา บัญชีออมทรัพย์

เลขที่ 140-2-12879-3

***หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 3 วัน
มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30 ของค่าธรรมเนียมการอบรม