

Marketing Analysis

หลักสูตร การวิเคราะห์ทางการตลาด



อังคารที่ 6 กันยายน 2559

การวางกลยุทธ์และการวางแผนการตลาดต้องอาศัยทักษะและความสามารถในการวิเคราะห์ข้อมูลทางการตลาดเพื่อใช้ในการตัดสินใจ โดยการวิเคราะห์ที่ดีนั้นจะต้องเป็นไปอย่างมีระบบ และมีหลักการที่น่าเชื่อถือ ซึ่งในปัจจุบันได้มีการนำเสนอแนวคิด และเครื่องมือทางการตลาดที่หลากหลายเพื่อให้ นักการตลาดเลือกใช้ อย่างไรก็ตามสิ่งที่ทำหาย คือ ควรเลือกใช้เครื่องมือใดจาก เครื่องมือที่มากมายเหล่านั้นและควรจะใช้ประเภทใดอย่างไรจึงจะถูกต้อง และเป็น ประโยชน์ต่อการทำการตลาดในการทำงานจริง " **หลักสูตรการวิเคราะห์ทางการตลาด** " จึงได้ถูกพัฒนาขึ้นเพื่อนำเสนอแนวคิด และเครื่องมือในการวิเคราะห์ การตลาดหลักๆ ที่น่าจะเป็นประโยชน์ต่อนักการตลาด **หลักสูตรนี้มุ่งเน้นที่การ เข้าใจและการเรียนรู้ในเชิงลึก เพื่อให้ผู้อบรม "รู้จริง"** ดังนั้น จะเลือกแนวคิดและ เครื่องมือทางการตลาดเพียงไม่กี่ชิ้นเท่านั้น แต่เป็นเครื่องมือที่สำคัญที่นักการ ตลาดควรทราบ โดยเน้นที่การเจาะลึกถึง แนวทางการวิเคราะห์และการนำไป ประยุกต์ใช้ เพื่อเสริมสร้างความชำนาญและทักษะในการวางแผนการตลาดและ เพื่อการตัดสินใจที่มีประสิทธิภาพ

Course Outline

- ภาพรวมระบบการตลาด เพื่อเข้าใจในความเชื่อมโยงของการ วิเคราะห์ทางการตลาดที่นำไปสู่การกำหนดกลยุทธ์ทาง การตลาด
- Marketing Strategies Model Analysis
 - Holistic Marketing Mode
 - Business Model Analysis
 - Strategic Canvas Model
- Marketing Analysis Tools
 - Trade Area Analysis
 - Role of Product in Retail Business
 - Competitive role and strategies Analysis
- Marketing Analysis : Action Plan Level
 - Sale to Profit Ratio
 - Social Engagement Analysis
 - Advertising Analysis
 - Sale Promotion Analysis
 - ROI Analysis
- Workshop : Marketing Analysis In action

Marketing Analysis

หลักสูตร การวิเคราะห์ทางการตลาด

Objective

1. เข้าใจมุมมองในการวิเคราะห์ทางการตลาดในแต่ละแบบ
2. เข้าใจเครื่องมือการวิเคราะห์ทางการตลาดประเภทต่างๆ
3. สามารถนำเครื่องมือในการวิเคราะห์ทางการตลาดไปปรับใช้งานได้จริง
4. การปรับเปลี่ยนมุมมองใหม่ในการทำการวิเคราะห์การตลาด



วิทยากร

รศ.วิฑูรย์ รุ่งเรืองผล

หัวหน้าภาควิชาการตลาด คณะพาณิชยศาสตร์
และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

อังคารที่ 6 กันยายน 2559 ลงทะเบียน 8.30 น. อบรมเวลา 9.00-16.00 น.
สถานที่ โรงแรม สวิสโซเทล เลอคองคอร์ด (รัชดาภิเษก)
ค่าธรรมเนียม 5,800 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

For English Version Click! --- www.sbdc.co.th



@Strategiccenter



www.facebook.com/StrategicCenter

สนใจสมัคร กรอกรายละเอียด ส่ง FAX ไปตอบรับกลับมาที่ โทรสาร 0-2559-2148 หรือสมัครผ่านทาง Website

ใบตอบรับ

1.....ตำแหน่ง/ฝ่าย.....

E - Mail.....

2.....ตำแหน่ง/ฝ่าย.....

E - Mail.....

3.....ตำแหน่ง/ฝ่าย.....

E - Mail.....

4.....ตำแหน่ง/ฝ่าย.....

E - Mail.....

การชำระเงิน

- ชำระโดยส่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชิดคร่อม สั่งจ่ายในนาม

“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) สาขาสี่แยกศรีวิภา บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 140-2-12879-3

** หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 3 วัน

มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30 ของค่าธรรมเนียมการอบรม

ชื่อบริษัท/องค์กร.....

สำนักงานใหญ่ สาขา.....

ประเภทธุรกิจ.....

ที่อยู่.....

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี.....

ชื่อผู้ประสานงาน.....

ตำแหน่ง.....

ฝ่าย.....

โทรศัพท์.....

มือถือ.....

โทรสาร.....

E-mail :

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10%

สมัครสมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท/ปีพร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ

(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับสมาชิกและผู้ที่เกี่ยวข้องที่นั่งล่วงหน้าก่อน)