



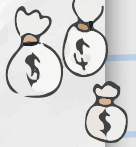
หลักสูตร การวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาด



STRATEGIC MARKETING PLANNING

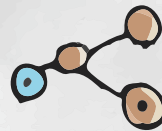


"สร้างกลยุทธ์และแผนการตลาดภายใต้การเปลี่ยนแปลง
พร้อมแนวทางประเมินและแผนปฏิบัติการที่ได้ผลจริง"



หลักสูตรที่ทำให้ท่านได้เรียนรู้ถึงขั้นตอนในการสร้างแผนการตลาด ตั้งแต่เริ่มต้นจนจบ มุ่งเน้นการสร้างกลยุทธ์ที่สร้างสรรคแตกต่าง และโดดเด่นเหนือคู่แข่ง รวมไปถึงการปรับแผนเพื่อต้องเผชิญกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว และการวัดประเมินผลทางการตลาดเพื่อนำไปสู่การปรับปรุงแผนในรอบถัดไป เปิดมุมมองและกรณีศึกษาแนวทางการวางแผนเชิงกลยุทธ์ในรูปแบบต่างๆ ที่น่าสนใจในยุคนี้ ซึ่งท่านจะได้นำไปประยุกต์ใช้กับแผนการตลาดของท่านได้จริง

COURSE OUTLINE



- 📌 การวิเคราะห์แนวโน้ม ความเปลี่ยนแปลงในโลกธุรกิจ
- 📌 ความสำคัญของการวางแผนการตลาด และองค์ประกอบของแผนงานการตลาด
- 📌 การวิเคราะห์ทางการตลาด: วิเคราะห์อย่างไรให้รู้แจ้งเห็นจริง
 - การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการตลาด
 - การวิเคราะห์ลูกค้า
 - การวิเคราะห์คู่แข่ง
 - การวิเคราะห์จุดแข็ง / จุดอ่อน / โอกาส / อุปสรรค (SWOT Analysis)
- 📌 Workshop: การวิเคราะห์การเปลี่ยนแปลงทางการตลาดเพื่อนำมาใช้ในการวางแผนกลยุทธ์ (Opportunity Canvas)
- 📌 กลยุทธ์การแบ่งส่วนตลาด การเลือกลูกค้าเป้าหมาย
- 📌 การกำหนดเป้าหมาย ตัวชี้วัดทางการตลาด งบประมาณทางการตลาด
- 📌 Workshop การกำหนดเป้าหมาย และตัวชี้วัดทางการตลาด
- 📌 การกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด และทางเลือกเชิงกลยุทธ์พร้อมตัวอย่าง และกรณีศึกษา
 - Product Mix and Brand Strategies
 - Pricing Strategies
 - Design Customer Touch Points & O2O Marketing
 - Data and Personalized Marketing
- 📌 Workshop: การกำหนดทางเลือกเชิงกลยุทธ์
- 📌 การพัฒนาแผนปฏิบัติการทางการตลาด
- 📌 การประเมินผล และการปรับแผนแบบ Agile
- 📌 Workshop: การเขียนแผนปฏิบัติการทางการตลาด



3 พ.ย. 66

STRATEGIC
ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ



STRATEGIC MARKETING PLANNING

Objectives

1. จัดทำแผนการตลาดอย่างเป็นขั้นเป็นตอน เช่น การตั้งเป้าหมาย การกำหนดงบประมาณ
2. มองเห็นแนวทางทางสร้างกลยุทธ์ทางการตลาดเชิงสร้างสรรค์
3. รู้จักวิธีการวัดประเมินผลทางการตลาด และการนำไปปรับปรุงแผนในรอบถัดไป



ผศ.ดร.มานา ปิจฉิมนันท์

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย และ อาจารย์ประจำ คณะนิเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย
ที่ปรึกษาและผู้เชี่ยวชาญ NIA ด้าน Branding และการตลาดออนไลน์
กรรมการบริษัท อีทีช จำกัด (บริษัทที่ปรึกษาและให้บริการด้าน E-commerce)



Line

@strategiccenter

3 พ.ย. 66 เวลา 09.00-16.00 น.

ค่าธรรมเนียม 4,800 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)



เว็บไซต์

www.sbdc.co.th

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10 %

สมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท / ปี
พร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ
(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับผู้ที่สำรองที่นั่ง
ล่วงหน้าก่อน)



การชำระเงิน

ชำระโดยสั่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชัดพร้อม
สั่งจ่ายในนาม
"บริษัท ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ จำกัด"
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105539066692
1755 ซ.ลาดพร้าว 94 ถ. ลาดพร้าว แขวงพลับพลา
เขตจตุจักรกลาง กรุงเทพฯ 10310



โอนเงินเข้าบัญชี



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



***หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 3 วัน
มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30 ของค่าธรรมเนียมการอบรม

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

สนใจติดต่อสอบถามที่ ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ

โทร : 085-485-8825 หรือ www.sbdc.co.th