

Marketing Analysis and Strategy 2026

" เรียนรู้วิธีและเครื่องมือการวิเคราะห์ตลาดสู่การกำหนดกลยุทธ์ และ Action Plan ที่ใช้งานได้จริง! " พร้อม Workshop จากเคสจริง!

หลักสูตรนี้มุ่งเน้นการทำความเข้าใจและเรียนรู้กลยุทธ์ทางการตลาดเชิงลึก เพื่อให้ นักการตลาด "รู้จริง" และ "ตัดสินใจได้" โดยมุ่งให้เข้าใจวิธีการและเครื่องมือการวิเคราะห์ทางการตลาด เพื่อนำมาใช้ในการกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด และส่วนประสมทางการตลาดเชิงปฏิบัติ (Action Plan) ผ่าน Workshop ที่ใช้กรณีศึกษาจากความสำเร็จจริง เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการตัดสินใจ

Course Outline

- ภาพรวมการวิเคราะห์และกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด
- การวิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาด เพื่อกำหนดกลยุทธ์ (Situation Analysis for MKT Stg)
 - กรอบการวิเคราะห์ตลาด (Market Analysis) และแหล่งข้อมูล (Data Source)
 - เพื่อหาขนาดและการเติบโตของตลาดศักยภาพ
 - แนวโน้มทางการตลาดและ พฤติกรรมลูกค้า ปี 2025
 - การวิเคราะห์ช่องว่างของทรัพยากรองค์กรกับโอกาสในอนาคต (Gap Analysis)
 - Business Model Canvas - As Is
- การกำหนดเป้าหมายและตัวชี้วัดทางการตลาด (Marketing Objectives and KPI)
- การกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด (Marketing Strategies)
 - Customer Strategy – กลยุทธ์การมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้า
 - Customer Journey
 - Persona
 - Value Proposition Strategy - กลยุทธ์การสร้างคุณค่าที่แตกต่าง
 - Value Innovation Strategy
 - Case Study : Marketing Strategies
 - Workshop : Creative Marketing Strategies
- การกำหนดส่วนประสมทางการตลาด เพื่อรองรับกลยุทธ์ (Marketing Offering In Action)



พุธที่ 12 พ.ย. 68



Jubilee Prestige Hotel
(Swissotel เดิม)

หลักสูตร : การวิเคราะห์การตลาดและการกำหนดกลยุทธ์การตลาดปี 2026

Marketing Analysis and Strategy 2026

Objectives

1. ได้แนวคิดและมุมมองในการวิเคราะห์ทางการตลาดในรูปแบบต่าง ๆ
2. เข้าใจเครื่องมือการวิเคราะห์ทางการตลาดที่เหมาะสมกับธุรกิจ
3. สามารถนำเครื่องมือในการวิเคราะห์ทางการตลาดไปประยุกต์ใช้ในการกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดที่งานได้จริง



ดร.วิทวัส รุ่งเรืองผล

ผู้อำนวยการตลาดระดับประเทศ
อาจารย์ประจำภาควิชาการตลาด
คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี ม.ธรรมศาสตร์



พุธที่ 12 พ.ย. 68



Jubilee Prestige Hotel
(Swissotel เดิม)

สนใจสมัครหลักสูตร



Line

@strategiccenter



เว็บไซต์

www.sbdco.co.th

1	ชื่อ			
	ตำแหน่ง/ฝ่าย			
	E-mail			
2	ชื่อ			
	ตำแหน่ง/ฝ่าย	มือถือ		
	E-mail			
3	ชื่อ			
	ตำแหน่ง/ฝ่าย	มือถือ		
	E-mail			
ชื่อบริษัท/องค์กร				
☐ สำนักงานใหญ่ ☐ สาขา				
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี				
ประเภทธุรกิจ				
มือถือ				
ที่อยู่				
ชื่อผู้ประสานงาน				
ตำแหน่ง/ฝ่าย				
โทรศัพท์				
โทรสาร				
E-mail				

ค่าธรรมเนียม 7,800 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10 %

สมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท / ปี
พร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ
(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับผู้ชำระค่าเล่าเรียนล่วงหน้าก่อน)



การชำระเงิน

ชำระโดยสั่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชิดคร่อม
สั่งจ่ายในนาม
"บริษัท ศูนย์พัฒนาบุคลากรทางธุรกิจ จำกัด"
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 010553906692
1755 ซ.ลาดพร้าว 94 ถ. ลาดพร้าว แขวงพลับพลา
เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310



โอนเงินเข้าบัญชี



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



***หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 3 วัน
มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30 ของค่าธรรมเนียมการอบรม

สนใจติดต่อสอบถามที่ ศูนย์พัฒนาบุคลากรทางธุรกิจ

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