

**หลักสูตร : “กลยุทธ์การตลาด.....เพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน”**

**(ผู้ประกอบการ และ SMEs)**

**(Marketing Strategies and Designing Competitive Strategies)**



**วัตถุประสงค์**

1. เพื่อให้ผู้อบรมสามารถวิเคราะห์และรู้จักวางแผนการตลาดได้
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจในเรื่องของ Marketing Competitive Strategic
3. เพื่อให้ทำความเข้าใจ ใน 4P และการนำไปใช้
4. สามารถวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคที่มีผลต่อการแข่งขันทางการตลาด
5. ความเข้าใจการตลาดประสบการณ์ (Basis of Experience Marketing)
6. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถวิเคราะห์ ปัจจัยที่มีกระทบต่อธุรกิจ ทั้งปัจจัยภายนอก และปัจจัยภายใน
7. เพื่อให้ผู้อบรมสามารถวิเคราะห์แนวโน้มลูกค้าที่เกิดขึ้นปัจจุบันเพื่อวางแผนการตลาด
8. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถวิเคราะห์ธุรกิจได้โดยใช้กลยุทธ์ SWOT Matrix
9. สามารถเข้าใจในการวางกลยุทธ์ ต่างๆในการแข่งขัน
10. กลยุทธ์ ระดับองค์กร /กลยุทธ์ระดับธุรกิจ / กลยุทธ์ระดับหน่วยงาน

**กลุ่มเป้าหมายผู้เข้าอบรม** : กลุ่ม ผู้ประกอบการ หรือ ผู้ที่สนใจ

**การประเมินผล** : การทำ Work Shop /นำเสนอแผนกลยุทธ์ / การคิดนวัตกรรม

**ลักษณะการอบรม** : บรรยายพร้อมการทำกิจกรรมและเกม เพื่อให้ผู้อบรมสนุกกับการเรียนรู้

**Course Outline**

เวลา	กิจกรรม
09.00 - 10.30 น.	<ul style="list-style-type: none"> <li>● พื้นฐานและความเข้าใจการตลาด</li> <li>● สาเหตุที่ทุกธุรกิจต้องปรับใน ธุรกิจปัจจุบัน</li> <li>● ความผิดพลาด”ในการทำตลาด</li> </ul> <p>(ยุคThailand 4.0)</p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>● การสร้างมูลค่าเพิ่ม ให้ ผลิตภัณฑ์ Need กับ Want</li> <li>● ลักษณะ การตลาด 4 P's / 8 P's / 11 P's</li> </ul>
10.-30-10.45 น.	พัก
10.45 - 12.00 น.	<ul style="list-style-type: none"> <li>● พฤติกรรมลูกค้า ต้องรู้...ในปัจจุบัน Consumer Behaviour Trends</li> <li>● แนวโน้มลูกค้า ที่พบปัจจุบัน และการเข้าใจ พฤติกรรมลูกค้าปัจจุบัน</li> </ul>
12.00 - 13.00 น.	พัก
13.00 - 14.30 น.	<ul style="list-style-type: none"> <li>● การวิเคราะห์ ปัจจัย ทาง การตลาดเพื่อการส่งออก</li> <li>● การประเมินธุรกิจเพื่อสร้างรายได้เปรียบในการแข่งขัน <ul style="list-style-type: none"> <li>○ วิเคราะห์ ปัจจัยภายนอก External Factors</li> <li>○ วิเคราะห์ ปัจจัยภายใน Internal Factors</li> </ul> </li> <li>● ธุรกิจ ทางเลือก OEM,ODM,OBM</li> <li>● ปัจจัยทางการแข่งขัน การตลาด ทางธุรกิจ 5 Force Model</li> </ul>
14.30 - 14.45 น.	พัก
14.45 - 16.00 น.	<ul style="list-style-type: none"> <li>● ประเมิน ธุรกิจ SWOT Matrix (Work Shop) แบ่งกลุ่ม ประเมิน ธุรกิจ</li> <li>● วางกลยุทธ์ ในการแข่งขัน ทางการตลาด กลยุทธ์ ระดับองค์กร / 7.2 กลยุทธ์ระดับธุรกิจ / 7.3 กลยุทธ์ระดับหน่วยงาน (Work Shop) จัดทำ Marketing Plan</li> </ul>

**ลักษณะการอบรม :** บรรยายพร้อมการทำกิจกรรมและเกม เพื่อให้ผู้อบรมสนุกกับการเรียนรู้

**\*\*\*\*กิจกรรม อาจมีปรับ ตามความเหมาะสม ตาม สถานที่\*\*\*\***

บรรยายโดย : **ดร.ธเนศ ศิริกิจ Dr.Thaneth Sirikit /Professional Instructor**

Asia-Pacific Marketing Federation

Certified Professional Marketer

Certified Customers Relationship Management in ASIA

**\*\*\*\*\* ขอสงวนสิทธิ์ ห้ามคัดลอก ใดๆ ทั้งสิ้น\*\*\*\*\***

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ คุณเล็ก โทร. 063-846-6405

Line : chosenthebest

E-mail: info@chosenthebest.com [www.chosenthebest.com](http://www.chosenthebest.com)

ขอขอบคุณที่ท่าน ได้ให้โอกาสในการนำเสนอ และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้ให้บริการท่านในโอกาสนี้ และโอกาสถัดไป