



On-Site + Online

เมื่อสำรองที่ 2 ท่านรับส่วนลดรวม 800 บาท,

**สมัคร 3 ฟรี 1** (ราคาปกติ 3,900บาท)

**\*\*สมัครอบรมออนไลน์ ราคา 2,500/ท่าน\*\***

**CHOSEN**

CHOSEN THE BEST CO.,LTD.

หลักสูตรสามารถจัดเป็น

In-House Training ได้

## หลักสูตร

# “กลยุทธ์การตลาดเพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน”

(Marketing Strategies and Designing Competitive Strategies)

รอบสัมมนาวันที่ 22 กันยายน 2565 อบรม 1 วัน 6 ชั่วโมง เวลา 09.00-16.00 น.

สถานที่จัดอบรม ณ โรงแรมโนโวเทล สุขุมวิท 20 (สถานที่และกำหนดการอาจมีเปลี่ยนแปลง)

### วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้อบรมสามารถวิเคราะห์ และรู้จักวางแผนการตลาดได้
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจในเรื่องของ Marketing Competitive Strategic
3. เพื่อให้ทำความเข้าใจใน 4P และการนำไปใช้
  - Products หรือผลิตภัณฑ์ที่จะขาย
  - Price หรือการตั้งราคาขาย
  - Place หรือสถานที่ขาย
  - Promotion หรือกิจกรรมส่งเสริมการตลาด (ไม่ใช่กิจกรรมส่งเสริมการขาย)
4. สามารถวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคที่มีผลต่อการแข่งขันทางการตลาด
5. ความเข้าใจการตลาดประสบการณ์ (Basis of Experience Marketing)
6. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถวิเคราะห์ปัจจัยที่มีกระทบต่อธุรกิจทั้งปัจจัยภายนอก และปัจจัยภายใน
7. เพื่อให้ผู้อบรมสามารถวิเคราะห์ แนวโน้มลูกค้าที่เกิดขึ้นปัจจุบันเพื่อวางแผนการตลาด
8. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถวิเคราะห์ธุรกิจ ได้โดยใช้กลยุทธ์ SWOT Matrix
9. สามารถเข้าใจในการวางกลยุทธ์ต่างๆในการแข่งขัน
  - 9.1 กลยุทธ์ ระดับองค์กร / 9.2 กลยุทธ์ระดับธุรกิจ / 9.3 กลยุทธ์ระดับหน่วยงาน

### หัวข้อบรรยาย

- ➡ พื้นฐานและความเข้าใจการตลาด
- ➡ สาเหตุที่ทุกธุรกิจต้องปรับใน ธุรกิจปัจจุบัน
- ➡ ความผิดพลาด”ในการทำตลาด (ยุคThailand 4.0)
- ➡ การสร้างมูลค่าเพิ่ม ให้ผลิตภัณฑ์ Need กับ Want
- ➡ ลักษณะการตลาด 4 P’s / 8 P’s / 11 P’s
- ➡ พฤติกรรมลูกค้าต้องรู้...ในปัจจุบัน Consumer Behaviour Trends
- ➡ แนวโน้มลูกค้าที่พบปัจจุบัน และการเข้าใจพฤติกรรมลูกค้าปัจจุบัน



On-Site + Online

เมื่อสำรองที่ 2 ท่านรับส่วนลดรวม 800 บาท,

**สมัคร 3 ฟรี 1** (ราคาปกติ 3,900บาท)

**\*\*สมัครอบรมออนไลน์ ราคา 2,500/ท่าน\*\***

**CHOSEN**

CHOSEN THE BEST CO.,LTD.

หลักสูตรสามารถจัดเป็น

In-House Training ได้

**หัวข้อบรรยาย (ต่อ)**

- การวิเคราะห์ปัจจัยทางการตลาดเพื่อการส่งออก
- การประเมินธุรกิจเพื่อสร้างรายได้เปรียบในการแข่งขัน
  - วิเคราะห์ ปัจจัยภายนอก External Factors
  - วิเคราะห์ ปัจจัยภายใน Internal Factors
- ธุรกิจทางเลือก OEM,ODM,OBM
- ปัจจัยทางการแข่งขันการตลาดทางธุรกิจ 5 Force Model
- ประเมินธุรกิจSWOT Matrix

**(Work Shop) แบ่งกลุ่ม ประเมิน ธุรกิจ**

- วางกลยุทธ์ในการแข่งขันทางการตลาด
  - กลยุทธ์ ระดับองค์กร
  - กลยุทธ์ระดับธุรกิจ
  - กลยุทธ์ระดับหน่วยงาน

**(Work Shop) จัดทำ Marketing Plan**

**กลุ่มเป้าหมายผู้เข้าอบรม** : กลุ่มเป้าหมาย ผู้ปฏิบัติงาน และผู้สนใจ

**ลักษณะการอบรม** : บรรยายพร้อมการทำกิจกรรมและเกม เพื่อให้ผู้อบรมสนุกกับการเรียนรู้



**บรรยายโดย ดร.ธเนศ ศิริกิจ**

- D.B.A (Doctor of Business Administration) Atlantic International University ,AIU Major Marketing
- Assistant Professor of Marketing University of Swahili
- ได้รับรางวัล อาจารย์ และ วิทยากร ยอดเยี่ยม ประจำปี 2562 จากสมาคมเครือข่ายวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) จากท่านองคมนตรี

**ขั้นตอนการสมัคร**

Scan QR Code พร้อมกรอกใบสมัคร เมื่อเจ้าหน้าที่ได้รับเอกสารการสมัครแล้วจะส่ง Invoice กลับไปยังอีเมล หรือช่องทางที่ท่านได้กรอกในเอกสารไว้ทาง QR Code

**หมายเหตุ**

- อัตราค่าสัมมนา ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม /นิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้
- ราคารวม เอกสารการอบรม / อาหารว่างและอาหารกลางวันตลอดหลักสูตร (สำหรับ On-Site)
- วุฒิบัตรมอบให้ พร้อมไฟล์เอกสารประกอบการบรรยาย

