

การวางแผน และกำหนดกลยุทธ์ การตลาดสมัยใหม่ 2016

วันที่ 11 ธันวาคม 2558 เวลา 9.30 - 16.30 น.

สถานที่จัดอบรม โรงแรม อมารีบุเลอ์วาร์ด (สุขุมวิทซอย 5, BTSนาา) **อาจเปลี่ยนแปลงได้**

วิทยากรโดย อ.อัศวพงศ์ ผ่องสุวรรณ

ความเป็นมาและหลักการ

การประสบความสำเร็จทางธุรกิจย่อมเป็นเป้าหมายสำคัญของกิจการ การที่จะพิชิตเป้าหมายให้ได้นั้นย่อมต้องมีองค์ประกอบมากมาย การวางแผนธุรกิจ การขาย และการตลาด ผู้บริหารรุ่นใหม่จำเป็นต้องมีพื้นฐานความเข้าใจองค์ประกอบต่าง ๆ นั้นเป็นอย่างดี การวางแผนและกำหนดกลยุทธ์การตลาด เป็นศาสตร์ที่ต้องเรียนรู้ และปรับปรุงตลอดเวลา เนื่องจากสภาพการแข่งขันที่ทวีความรุนแรงขึ้น การขยายตัวของตลาด การปรับเปลี่ยนเทคโนโลยี ความต้องการของผู้บริโภคที่มากขึ้น และสภาพเศรษฐกิจที่ยากลำบาก นักบริหารและนักการตลาดในยุคการแข่งขันนี้ จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องทำความเข้าใจอย่างถ่องแท้ และพัฒนาศักยภาพด้านการวางแผน การวิเคราะห์ การดำเนินงาน และการประเมินผลการปฏิบัติงานด้านการตลาดได้เป็นอย่างดี การอบรมในหัวข้อนี้ จะช่วยให้ผู้บริหารและนักการตลาดมีมุมมองที่ถูกต้อง และพัฒนาศักยภาพในการวางแผน และกำหนดกลยุทธ์การตลาดเพื่อเอาชนะการแข่งขันสภาพเศรษฐกิจในยุคปัจจุบันนี้ ได้

วัตถุประสงค์

ให้เกิดการเรียนรู้และเข้าใจถึงสภาพแวดล้อมทางการตลาดที่เปลี่ยนแปลงไป การเติบโตของเทคโนโลยี และความซับซ้อนของสภาพธุรกิจในปัจจุบัน รวมไปถึงการบูรณาการองค์ความรู้ด้านการตลาด เศรษฐศาสตร์ และการขายเข้าด้วยกัน เพื่อให้สามารถมองทะลุและวางแผนงานด้านการขายและการตลาดเพื่อพิชิตเป้าหมาย ขององค์กรได้

โครงสร้างเนื้อหาและหัวข้อการบรรยาย

1. รีวิวสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ ทางการขาย และทางการตลาดในปัจจุบัน
 - สภาพแวดล้อมทางธุรกิจในปัจจุบัน
 - สภาพแวดล้อมทางการขายในปัจจุบัน
 - สภาพแวดล้อมทางการตลาดในปัจจุบัน
2. การวิเคราะห์การตลาดและความต้องการของลูกค้า
 - ความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า
 - การวางแผนการตลาดแบบ Inside-Out
 - การวางแผนการตลาดแบบ Outside-In
3. การประเมินข้อมูลทางการตลาดและตัวแบบเพื่อกำหนดกลยุทธ์สมัยใหม่ 2016
 - การประเมินฐานะทางการตลาด
 - การประเมินแรงกดดัน 5 ด้าน
 - การอ่านสถานการณ์และโอกาส
 - การประเมินกลยุทธ์รายสินค้า
4. การวิเคราะห์พื้นที่ตลาดสำหรับกำหนดกลยุทธ์การแข่งขันสมัยใหม่ 2016
 - กลยุทธ์การเลือกพื้นที่ตลาดแบบ Red Ocean
 - กลยุทธ์การเลือกพื้นที่ตลาดแบบ Blue Ocean
 - ทิศทางการตลาดในยุคหน้า White Ocean / CSR
5. การประยุกต์ข้อมูลการตลาดกับการกำหนดกลยุทธ์สมัยใหม่ 2016
 - AIDA Model เพื่อสร้างแผนการตลาด
 - มองให้ทะลุ คิดให้เป็น วางแผนให้ได้
 - หลุมดำของนักการตลาด

อัตราค่าอบรมสัมมนา (บาท/ท่าน)

1.กรณีชำระ ก่อนวันอบรมอย่างน้อย 3 วัน รับส่วนลด 5%
จาก 4,800 บาท

อัตราค่าอบรม : = 4,560.00 บาท/ท่าน

VAT 7% : 319.20

ภาษีหัก ณ. ที่จ่าย 3% : 136.80

กรณีมีใบหัก ณ. ที่จ่าย 3 % : 4,742.40 บาท/ท่าน

กรณีไม่มีใบหัก ณ. ที่จ่าย : 4,879.20 บาท/ท่าน

**** กรณีส่งบุคลากรเข้าร่วมอบรมตั้งแต่ 3 ท่านขึ้นไป รับส่วนลดพิเศษ 10% จาก 4,800 บาท คงเหลือ 4,320.00 บาท/ท่าน (ยังไม่รวม VAT) โดยชำระก่อนวันอบรม ****

2.กรณีชำระ หน่วยงาน ชำระในราคาเต็ม

อัตราค่าอบรม : = 4,800.00 บาท/ท่าน

VAT 7% : 336.00

ภาษีหัก ณ. ที่จ่าย 3% : 144.00

กรณีมีใบหัก ณ. ที่จ่าย 3 % : 4,992.00 บาท/ท่าน

กรณีไม่มีใบหัก ณ. ที่จ่าย : 5,136.00 บาท/ท่าน

รายละเอียดผู้ถูกหักภาษี ณ. ที่จ่าย

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี (13 หลัก) 0105549026812

บริษัท วิคค์ เทรนนิ่ง จำกัด 17/24 ม.ปริญ รามอินทรา – วัชรพล

ช.วัชรพล 2 (รามอินทรา 55/8) แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน

กรุงเทพฯ 10230

การชำระเงิน

1. โอนเงิน หรือฝากเช็ค เข้าบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) สาขา มีนบุรี ชื่อบัญชี บริษัท วิคค์ เทรนนิ่ง จำกัด เลขที่บัญชี 109-243809-5 หรือ เงินสด/เช็ค ส่งจ่าย บริษัท วิคค์ เทรนนิ่ง จำกัด กรณีชำระที่หน้างาน

2. แอปพลิเคชัน Pay in ไปที่ 02-9030080 ต่อ 1724 หรือ สแกนไฟล์ ส่งไปที่อีเมล : info@vickktraining.com หรือ

vickktraining@gmail.com

สอบถามเพิ่มเติม / สำรองที่นั่งผ่าน 4 ช่องทาง คือ

- โทรศัพท์ 02-7895644 และ 095-3691592
- โทรสาร 02-9030080 ต่อ 1724
- หรือสำรองผ่านอีเมล info@vickktraining.com หรือ vickktraining@gmail.com
- หรือสำรองผ่านเว็บไซต์ www.vickktraining.com



วิทยากรโดย
อ. อัครพงศ์ ผ่องสุวรรณ

ประวัติวิทยากรโดยสังเขป

- วิทยากรที่ปรึกษาด้านกลยุทธ์การขายชั้นสูง , การตลาดและการพัฒนาธุรกิจ
- ประธานบริหาร บจก. บีซีเนสแมกซ์ (เอเชีย) คอนซัลแตนท์
- ประธานบริหารด้านการพาณิชย์และพัฒนาธุรกิจ บริษัท ฮอสปิทาลิตี้ จำกัด
- ที่ปรึกษาด้านการขายและการตลาด ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ
- ที่ปรึกษาประธานหอการค้าจังหวัดเชียงใหม่
- ที่ปรึกษาด้านธุรกิจ กลุ่มบริษัท ฟาน แคปเปิล (Van Kappel) จากเนเธอร์แลนด์
- ที่ปรึกษาด้านกลยุทธ์ธุรกิจ การขายและการตลาด กลุ่มพาสแอสเซ็มบลี , กลุ่มอัครพร็อพเพอร์ตี้
- ที่ปรึกษาและวิทยากรรับเชิญด้านกลยุทธ์การขายและพัฒนาตลาด ให้กับองค์กรเอกชนและหน่วยงานของรัฐหลายแห่ง
- อดีตที่ปรึกษาประธานกรรมการ กลุ่มบริษัท วิกิรูป
- อดีตที่ปรึกษาธุรกิจ กลุ่มบริษัทวันสนันท์เชียงใหม่
- อดีตประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท มาร์เก็ตติ้งวัน เซอร์วิส เซส ประเทศไทย จำกัด
- อดีตผู้บริหารระดับสูงประจำประเทศไทยของบริษัทข้ามชาติหลายแห่ง เช่น รีช (Reach), เคเบิลแอนด์ไวเลส เอชเคที (Cable & Wireless HKT) , แอสเพ็ค (Aspect) และ เอเชียเน็ตคอม (Asia Netcom)
- อดีตอาจารย์พิเศษในมหาวิทยาลัยของรัฐและเอกชนหลายแห่ง
- จบปริญญาโทด้านการบริหาร ผ่านการฝึกอบรมด้านการตลาดและการขายชั้นสูงจากหลักสูตรต่างประเทศหลายแห่ง และมีประสบการณ์การทำงานรวมกว่า 25 ปี มีชั่วโมงบรรยายและที่ปรึกษาธุรกิจกว่า 2,000 ชั่วโมงต่อปี

ใบสมัครเข้าร่วมอบรม

ชื่อหลักสูตร

ชื่อผู้ติดต่อ

ชื่อบริษัท

ที่อยู่ออกใบกำกับภาษี /

ใบเสร็จรับเงิน

การชำระค่าอบรม



ชำระก่อนล่วงหน้าเพื่อรับส่วนลด 5%



ชำระหน้างาน

เบอร์โทรศัพท์

เบอร์แฟกซ์

อีเมล

รายชื่อ / ตำแหน่งงาน ผู้เข้าอบรม (กรณีผู้เข้าอบรม 3 ท่านขึ้นไป รับส่วนลด 10 % โดยการชำระล่วงหน้า)

1. ชื่อ—ชื่อสกุล

ตำแหน่ง

2. ชื่อ—ชื่อสกุล

ตำแหน่ง

3. ชื่อ—ชื่อสกุล

ตำแหน่ง

4. ชื่อ—ชื่อสกุล

ตำแหน่ง

การสำรองที่นั่ง : สามารถสมัครเข้าร่วมอบรมได้ 4 ช่องทางคือ

- โทรศัพท์สำรองที่นั่ง ที่ โทร. : 02-7895644 และ 095-3691592
- ส่งใบสมัครมาที่โทรสาร (FAX) : 02-9030080 ต่อ 1724
- ส่งใบสมัครมาที่ อีเมล : info@vickktraining.com หรือ vickktraining@gmail.com
- สมัครผ่านเว็บไซต์ www.vickktraining.com

การชำระเงิน

- โอนเงินหรือฝากเช็ค เข้าบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) สาขา มีนบุรี ชื่อบัญชี บริษัท วิคค์ เทรนนิ่ง จำกัด เลขที่บัญชี 109-243809-5 หรือ เงินสด / เช็ค ส่งจ่าย บริษัท วิคค์ เทรนนิ่ง จำกัด กรณีชำระที่หน้างาน
- แฟกซ์ใบ Pay in ไปที่ 02-9030080 ต่อ 1724 หรือส่งไปที่ info@vickktraining.com หรือ vickktraining@gmail.com

รายละเอียดผู้ถูกหักภาษี ณ ที่จ่าย (ค่าบริการ 3%)

บริษัท วิคค์ เทรนนิ่ง จำกัด สำนักงานใหญ่ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105549026812

17/24 ม.ปริญญ รามอินทรา – วัชรพล ซ.วัชรพล 2 (รามอินทรา 55/8) แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ 10230