

การวางแผนและกำหนดกลยุทธ์ การตลาดสมัยใหม่ ปี 2560 (KNOCKOUT อยู่หมัด) อย่างมืออาชีพ

วิทยากรโดย **อ.กวัน จิระคุณ**



จัดอบรมวันที่ 22 พฤศจิกายน 2559 เวลา 9.00- 16.00 น.
สถานที่จัด โรงแรม แกรนด์ สุขุมวิท (สุขุมวิท ซอย 6, BTS นานา)

สถานที่อบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้

ความสำคัญ

การวางแผนและกำหนดกลยุทธ์การตลาด เป็นศาสตร์ที่ต้องเรียนรู้ และปรับปรุงตลอดเวลา เนื่องจากสภาพการแข่งขันที่ทวีความรุนแรงขึ้น การขยายตัวของตลาด การปรับเปลี่ยนเทคโนโลยี ความต้องการของผู้บริโภคที่มากขึ้น และสภาพเศรษฐกิจที่ยากลำบาก นักบริหารและนักการตลาดในยุคนี้ จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องทำความเข้าใจอย่างถ่องแท้ เพื่อเอาชนะการแข่งขันสภาพเศรษฐกิจในยุคปัจจุบันนี้ให้ได้

คอร์สอบรมนี้เพื่อใคร

- เจ้าของธุรกิจ SME ทั้งในไทยและส่งออก ที่ต้องการพลิกกลับมาขึ้นอย่างโดดเด่นในแนวทางของตัวเองที่ชัดเจน
- ผู้บริหารด้านงานขายและการตลาดขององค์กร
- ผู้อำนวยการ, ผู้จัดการด้านการขายและการตลาด
- เจ้าหน้าที่ฝ่ายขาย ฝ่ายการตลาด ฝ่ายพัฒนาธุรกิจ
- ผู้ให้บริการ ต่างๆ เช่น โรงพยาบาล สำนักงานกฎหมาย โรงเรียนสอนการออกแบบ
- พนักงานที่ต้องการสร้างความโดดเด่นเหนือคู่แข่งในองค์กร
- ผู้สนใจทั่วไป

รูปแบบการอบรม

- บรรยาย ยกตัวอย่าง เพื่อให้เห็นภาพชัดเจน (บรรยายสนุกสนาน ไม่น่าเบื่อ ความรู้จัดเต็ม)
- ร่วมแชร์ประสบการณ์ / แลกเปลี่ยนความคิดเห็น
- Workshop : SWOT Analysis , Unique selling points

กำหนดการอบรม | หัวข้อการอบรม

กำหนดการอบรม

8.30-9.00 น.	ลงทะเบียน
9.00-16.00 น.	อบรม สัมมนา
10.30 - 10.45 น.	พักรับประทานอาหารว่าง
12.00 - 13.00 น.	พักรับประทานอาหารกลางวัน
14.30 - 14.45 น.	พักรับประทานอาหารว่าง
16.00 น.-16.10 น.	ปิดการอบรม สัมมนา / รับใบรับรองการฝึกอบรม (Certificate)

หัวข้อการอบรม

1. สภาพแวดล้อมทางการตลาดและความต้องการของลูกค้าสมัยใหม่
 - สภาพแวดล้อมทางการตลาดและการขายในยุคปัจจุบัน
 - ความต้องการของลูกค้าในยุคนี้
 - การเปลี่ยนแปลงของตลาดในยุคปัจจุบัน
 - การตอบสนองความต้องการของลูกค้า
2. การกำหนดตลาดหรือกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
 - การแบ่งส่วนตลาด (Market segmentation หรือ Segmenting)
 - เจาะกลุ่มเป้าหมายอย่างไรให้โดนและตรง
 - การวิเคราะห์กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
3. การวางแผนการตลาดสมัยใหม่ 2560
 - เทคนิคการสร้างแผนการตลาด
 - มองให้ทะลุ คิดให้เป็น วางแผนให้ได้
 - การวางกลยุทธ์ทางการตลาดที่ไม่หลุด ตาม budget และความสามารถของบุคคลากร
4. การสร้างความโดดเด่น คมชัด จนคู่แข่งแต่ต้องไม่ได้ (knockout อยู่หมัด)
 - การจัดการ วิเคราะห์ Unique selling points จุดเริ่มต้นที่สำคัญที่สุด ...Unique จริงหรือ?
 - รู้จัก Story เพื่อนหาการสื่อสาร สร้างความโดดเด่นของสินค้า บริการ/แบบไม่ซ้ำแบบใคร ทันสมัย และ สำหรับ "ใช่เลย" กลุ่มเป้าหมาย
 - ยกระดับ , เปลี่ยนแปลง การสื่อสารทางการตลาด ให้โดดเด่น จนคู่แข่งแต่ต้องไม่ได้

อัตราค่าอบรมสัมมนา

1. กรณีชำระ ก่อนวันอบรมอย่างน้อย 3 วัน รับส่วนลด 5% จาก 4,800 บาท = 4,560 บาท/ท่าน (ยังไม่รวม VAT)
2. กรณีชำระ หน้างาน ชำระในราคาเต็ม = 4,800.00 บาท/ท่าน (ยังไม่รวม VAT)
 - ❖ กรณีสมัครเข้าร่วมอบรมตั้งแต่ 3 ท่านขึ้นไป รับส่วนลดพิเศษ 10% จาก 4,800 บาท คงเหลือ 4,320 บาท/ท่าน (ยังไม่รวม VAT) โดยชำระก่อนวันอบรม

ประวัติวิทยากร



อ กวีน .จิระคุณ

วิทยากร และที่ปรึกษา

กลยุทธ์การตลาด การขาย การบริการ สมัยใหม่

(ทั้งในและต่างประเทศ)

ภาษาอังกฤษเพื่อธุรกิจ

ประวัติการศึกษา

- ปริญญาโท การตลาด นานาชาติ (MIM Program) ม ธรรมศาสตร์.
Masters' of Science in Marketing (International Program), MIM Program Thammasat University
)โครงการนานาชาติ ร่วมกับมหาวิทยาลัยชั้นนำกว่า สถาบันทั่วโลก 15ทุกวิชาสอนโดยอาจารย์ชาวต่างประเทศ(
- ปริญญาตรี ศิลปศาสตรบัณฑิต (ภาษาอังกฤษ)ม ธรรมศาสตร์.
Bachelors of Arts (English),Thammasat University
- นักเรียนทุน AFS ประเทศนิวซีแลนด์

ประวัติการทำงานโดยสังเขป

ตำแหน่งปัจจุบัน

- วิทยากรและที่ปรึกษาทางด้าน กลยุทธ์การตลาด การขาย การบริการ สมัยใหม่ (ทั้งในและต่างประเทศ)
- วิทยากร และที่ปรึกษา ด้านTelesales / Telemarketing / Call Center
- วิทยากรผู้เชี่ยวชาญด้านการสื่อสารภาษาอังกฤษเพื่อธุรกิจ
- ที่ปรึกษาและนักยุทธศาสตร์ บริหารการตลาดในต่างประเทศ บริษัท วิตตอรี ยิปซัมบอร์ต จำกัด
- ที่ปรึกษาด้านบริหารโครงการ บริษัท นีท ดีไซน์ จำกัด
- Business Development, Madison Group, กรุงมานามา ประเทศบาห์เรน
- ที่ปรึกษาผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาดการลงทุนในกลุ่มประเทศ Arabian Gulf countries , Iraq, Iran, Afghanistan, and Pakistan

ประสบการณ์ทำงาน

- ที่ปรึกษาพิเศษด้านการตลาดในต่างประเทศ สถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ
- รองผู้อำนวยการฝ่ายการตลาดและการขาย บริษัท ยูโรเปียน โอโตโมบิลส์ จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายวางแผนธุรกิจ บริษัท ยูโรเปียน โอโตโมบิลส์ จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาธุรกิจ บริษัท ยูนิเวอร์แซล ซิสเต็มส์ จำกัด
- Assistant Real-Estate Development Manager บริษัท ชันมาสเตอร์ อินเตอร์เนชั่นแนล เอ็นเตอร์เทนเมนท์ จำกัด-
- Precious Metal trading Manager, MSN Gold Co., Ltd.

เกียรติคุณ

- 2549 ผู้แต่งหนังสือ ชื่อ กฎานแนบขีดสนิทรัก... สำนักพิมพ์ :Bear Publishing Co.,Ltd.

ใบสมัครเข้าร่วมอบรม

ชื่อหลักสูตร

ชื่อผู้ติดต่อ

ชื่อบริษัท

สำนักงานใหญ่ สาขาที่.....

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี

ที่อยู่ออก ใบกำกับภาษี

การชำระค่าอบรม

ชำระก่อนล่วงหน้าเพื่อรับส่วนลด 5% ชำระหน้างาน

เบอร์โทรศัพท์ / FAX

อีเมล

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

1. ชื่อ—ชื่อสกุล	ตำแหน่ง
2. ชื่อ—ชื่อสกุล	ตำแหน่ง
3. ชื่อ—ชื่อสกุล	ตำแหน่ง
4. ชื่อ—ชื่อสกุล	ตำแหน่ง

การสำรองที่นั่ง : สามารถสมัครเข้าร่วมอบรมได้ ช่องทางคือ 4

1. โทรศัพท์สำรองที่นั่ง ที่ โทร. : 02-7895644 และ 095-3691591
2. ส่งใบสมัครมาที่โทรสาร (FAX) : 02-9030080 ต่อ 1724
3. ส่งใบสมัครมาที่ อีเมล : info@vickktraining.com vickktraining@gmail.com
4. สมัครผ่านเว็บไซต์ที่ www.vickktraining.com

การชำระเงิน

1. โอนเงินหรือฝากเช็ค เข้าบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) สาขา มีนบุรี ชื่อบัญชี บริษัท วิคค์ เทรนนิ่ง จำกัด เลขที่บัญชี 5-243809-109 หรือ เงินสด / เช็ค สั่งจ่าย บริษัท วิคค์ เทรนนิ่ง จำกัด กรณีชำระที่หน้างาน
2. แפקซ์ใบ Pay in ไปที่ 02-9030080 ต่อ 1724 หรือสแกนไฟล์ส่งไปที่ vickktraining@gmail.com

รายละเอียดผู้ถูกหักภาษี ณ ที่จ่าย(ค่าบริการ) บริษัท วิคค์ เทรนนิ่ง จำกัด สำนักงานใหญ่ Tax ID: 0105549026812
ที่อยู่ 17/24 ม ปรินยู รามอินทรา.- วัชรพล ซ วัชรพล.2 (รามอินทรา 55/8) แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ 10230