

การตลาดยุคใหม่ เชิดใส่คู่แข่งสวยๆ “ใครๆ ก็อยากแตกต่าง”

วันที่ 22 มกราคม 2559 เวลา 9.00- 16.00 น.

สถานที่จัดอบรม โรงแรม แกรนด์ สุขุมวิท (สุขุมวิท ซอย 6, BTS นานา) *อาจเปลี่ยนแปลงได้*

(โดยจะเรียนแจ้งสถานที่อบรมที่แน่นอนกับผู้เข้าอบรมให้ทราบก่อนวันอบรมอย่างน้อย 1 สัปดาห์)

วิทยากรโดย อาจารย์ กวัน จิระคุณ

ความสำคัญ

สมัยนี้ใครจะทำอะไรก็ต้องสร้างความแตกต่าง แต่ถ้าสร้างแล้วไม่ชัดเจนโดดเด่นแบบเด็ดขาด หรือ สร้างจากพื้นฐานของการลอกเลียนแบบ หรือใช้หลักการสร้างความแตกต่างแบบโบราณล้าสมัย เราก็จะตกอยู่ในวงโคจรของการแข่งขันอย่างไม่มีที่สิ้นสุด เราต้องทั้งแข่งกับตนเอง แข่งกับคู่แข่งโดยตรง และ คู่แข่งโดยอ้อม แทนที่จะเอาเวลามามุ่งเน้นดูแลลูกค้า พัฒนาสินค้า/บริการ หรือสนุกสนานกับการสื่อสารทางการตลาดที่จะนำยอดขายมาให้เราเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ดังนั้นการสร้างความแตกต่างที่ผิดวิธี หรือหยิบฉวยความแตกต่างที่มันไม่น่าจะนำมาใช้ คือสูตรสำเร็จในการเอาอาวุธกลับเข้ามาทิ่มแทงตัวเองให้บอบช้ำซ้ำซาก แต่ไม่ว่าจะอย่างไร เราก็ต้องสร้างความแตกต่าง เพราะเราต้องการมีที่ยืนบนเวทีแห่งการค้า เราต้องการให้ spotlight ส่องมาที่เราเท่านั้น การตลาดทุกอย่างไปนำมาซึ่งความสำเร็จ แต่การตลาดแบบนักกลยุทธ์จะไม่เน้นความสำเร็จเท่านั้น พวกเขาจะเน้นการครอบครองตลาดเป็นของเขาคนเดียว เพื่อที่จะง่ายต่อการดูแลลูกค้าและตลาดให้โตไปในทิศทางที่เขากำหนดและลงมือทำได้เอง นอกจากนั้นแล้วไม่ว่าเราจะเป็นนักการตลาดหรือนักธุรกิจเล็กใหญ่เจ้าของกิจการ หรือนักการขายมือทอง เราก็ต้องรู้จักเครื่องมือการสื่อสารทางการตลาด รวมทั้งรู้ว่า ตัวไหนไว้ใช้ทำอะไร และทำอย่างไรให้คุ้ม และตรงประเด็นความแตกต่างที่โดดเด่นของเรา เราจะมาว่ายนอนอยู่ในการแข่งขันทุกๆ ไปทำไม ในเมื่อมันมีวิธีที่เราเองสามารถ เอาชนะและครอบครองตลาดที่เราต้องการได้อย่างสวยๆ ผลกำไรเข้ากระเป๋าโดยที่คู่แข่งจะต้องเราไม่ได้เลย

วัตถุประสงค์/ประโยชน์ที่ได้รับ

1. การตลาดต้องทำเพื่อ ครอบครอง ไม่ใช่ทำงานให้สำเร็จเป็นชิ้นๆ Marketing is to Conquer
2. เรียนรู้และเข้าใจ อะไรคือความแตกต่างที่ล้ำสมัย ไม่ควรนำมาใช้อีก(ความแตกต่างหลายต่อหลายเรื่องล้าสมัยแล้ว)
3. รู้จักสร้างความโดดเด่นของสินค้าและบริการไม่ซ้ำแบบใคร ทันสมัย เป็นความจริงของตัวเอง และขายของได้
4. สามารถวางกลยุทธ์ทางการตลาดและการขายที่ไม่หลุด เกะติดแน่นกับความโดดเด่นที่เราประกาศออกไปแล้ว สนุก และเป็นแบบอย่างเฉพาะ ที่เหมาะกับเรา งบดุลและทีมงานจริงๆ
5. เรียนรู้อาวุธสื่อสารทางการตลาด ที่บางอันมีอิทธิพลมากกว่าที่เราคิด
6. ทราบถึงกิจกรรมทางการตลาดใด ที่เหมาะกับ ช่วงอายุของสินค้าประเภทไหนและช่วงไหน

หัวข้ออบรม

1. ต้นเหตุของการต้องแข่งขันด้วยความแตกต่างที่โดดเด่น คมชัด จนคู่แข่งจะต้องไม่ได้
2. การวิเคราะห์ค้นหา ความโดดเด่นที่แท้จริงของสินค้า บริการ หรือแม้กระทั่งตัวเราเอง "เอาความจริงที่ใครๆ ก็ทำไม่ได้มาเป็นตัวชูโรง"
3. เทคนิคการสร้าง Slogan สั้นๆ แต่กวาดความสนใจลูกค้าเป้าหมายทันที
4. การบริหารการสื่อสารทางการตลาด การขาย และการวิเคราะห์หัว ฌ ชั่วโมงนี้ อะไรใช้ที่สุด คู่แข่งที่สุด และ สนุกที่สุด
5. ตัวอย่างความแตกต่างที่น่าสนใจ ที่สุดใต้งานสมัยตลอดกาล

รูปแบบการอบรม

1. บรรยาย ยกตัวอย่าง เพื่อให้เห็นภาพชัดเจน (บรรยายภาคสนุก ไม่น่าเบื่อ ความรู้จัดเต็ม)
2. ร่วมแชร์ประสบการณ์ / แลกเปลี่ยนความคิดเห็น
3. ถาม-ตอบทุกปัญหา เพื่อสามารถนำกลับไปใช้จริงในการทำงาน
4. สรุปภาพรวม เคล็ดลับ และการนำไปประยุกต์ใช้จริงในการทำงาน

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 เทรนนิง 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 เทรนนิง จำกัด เลขที่บัญชี 109-243809-5 หรือ เงินสด/เช็ค สั่งจ่าย บริษัท วิคค์ เทรนนิง จำกัด กรณีชำระที่หน้างาน

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

vickktraining@gmail.com

สอบถามเพิ่มเติม / สำรองที่นั่งผ่าน 4 ช่องทาง คือ

1. โทรศัพท์ 02-7895644 และ 095-3691591
2. โทรสาร 02-9030080 ต่อ 1724
3. หรือสำรองผ่านอีเมลล์ info@vickktraining.com หรือ vickktraining@gmail.com
4. หรือสำรองผ่านเว็บไซต์ www.vickktraining.com



วิทยากรโดย

อ. กวัน จิระคุณ

ประวัติการศึกษา

- ปริญญาโท การตลาด นานาชาติ (MIM Program) ม.ธรรมศาสตร์ (โครงการนานาชาติ ร่วมกับมหาวิทยาลัยชั้นนำกว่า 15 สถาบันทั่วโลก)

- ปริญญาตรี ศิลปศาสตรบัณฑิต (ภาษาอังกฤษ) ม.ธรรมศาสตร์ , นักเรียนทุน AFS ประเทศนิวซีแลนด์

ประวัติการทำงานโดยสังเขป

ตำแหน่งปัจจุบัน

- วิทยากรและที่ปรึกษา ด้านกลยุทธ์การตลาดการขาย การบริการ สมัยใหม่ (ทั้งในและต่างประเทศ)
- วิทยากรผู้เชี่ยวชาญการสื่อสารภาษาอังกฤษเพื่อธุรกิจ
- ที่ปรึกษาและนักยุทธศาสตร์ บริหารการตลาดในต่างประเทศ บริษัท วิคคอรี่ ยิปซัมบอร์ด จำกัด
- ที่ปรึกษาด้านบริหารโครงการ บริษัท นีท ดีไซน์ จำกัด
- Business Development, Madison Group, กรุงเทพมหานคร ประเทศบาห์เรน
- ผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาดการลงทุนในกลุ่มประเทศ Arabian Gulf countries , Iraq, Iran, Afghanistan, and Pakistan

ประสบการณ์ทำงาน

- ที่ปรึกษาพิเศษด้านการตลาดในต่างประเทศ สถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ
- รองผู้อำนวยการฝ่ายการตลาดและการขาย บริษัท ยูโรเปียน โอโตโมบิลส์ จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายวางแผนธุรกิจ บจก. ยูโรเปียน โอโตโมบิลส์
- ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาธุรกิจ บจก. ยูนิเวอร์แซล ซีเอสทีเอ็ม
- Assistant Real-Estate Development Manager บจก. ชัน-มาสเตอร์ อินเตอร์เนชั่นแนล เอ็นเตอร์เทนเมนท์
- Precious Metal trading Manager, MSN Gold Co., Ltd. เกียรติคุณ
- 2549 ผู้แต่งหนังสือ ชื่อ ภูฎาน...แนวชีวิตสนธิรัก สำนักพิมพ์ : Bear Publishing Co.,Ltd.

ใบสมัครเข้าร่วมอบรม

ชื่อหลักสูตร

ชื่อผู้ติดต่อ

ชื่อบริษัท

สำนักงานใหญ่

สาขาที่.....

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี

ที่อยู่อก ใบกำกับภาษี /

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

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 109-243809-5 หรือ เงินสด / เช็ค สั่งจ่าย บริษัท วิคค์ เทรนนิ่ง จำกัด กรณีชำระที่หน้างาน
2. แפקซ์ไป Pay in ไปที่ 02-9030080 ต่อ 1724 หรือส่งไปที่ info@vickktraining.com , vickktraining@gmail.com

รายละเอียดผู้ถูกหักภาษี ณ ที่จ่าย (ค่าบริการ 3%)

บริษัท วิคค์ เทรนนิ่ง จำกัด สำนักงานใหญ่ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105549026812

17/24 ม.ป.รณู รามอินทรา – วัชรพล ซ.วัชรพล 2 (รามอินทรา 55/8) แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ10230