



การบริหารการตลาดสมัยใหม่

Modern Marketing Management

วิทยากร: ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล

ปริญญาเอก ดุษฎีบัณฑิตกิตติมศักดิ์ คณะศาสนศาสตร์ สาขาพุทธศาสตร์ ม.มหาจุฬาราชวิทยาลัย
ปริญญาโท คณะนิเทศศาสตร์ ม. ศรีปทุม, ปริญญาตรี คณะนิติศาสตร์ ม. รามคำแหง
หลักสูตรพิเศษ คิว.ซี. สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี ไทย-ญี่ปุ่น
เป็นวิทยากรอิสระ นักพูดมืออาชีพ รับผิดชอบบรรยาย+workshop ในวงการมากกว่า 35 ปี

9 พฤษภาคม 2562

09.00 – 16.00 น.

** โรงแรมโกลด์ ออร์คิด กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีฯ-สุทธิสาร)

*สถานที่จัดสัมมนาอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

เป้าหมายนั้นเป็นของเรา เพียงแต่ เราต้องเป็นผู้ทำการพิชิตเอง ไม่ต้องรอให้ใครสั่ง ใครยึดถือข้อคิดนี้เป็นคติ แสดงว่าเป็นนักจัดการที่มีทัศนคติในแง่วิชาชีพคือประกอบอาชีพโดยอาศัยวิชาเป็นเข็มทิศนำทาง การวางแผนที่ตั้งองศาออกเดินทางฝ่าทะเลมุ่งไปทำการพาณิชย์จะต้องเริ่มต้นกะไม่ให้เกิดแม้แต่องศาเดียว ถ้าเราหามุมเริ่มต้นผิดเพียงสัก 1 องศา เราไม่มีทางจะคว้าเป้าหมายมาถอดไว้แนบอกได้ เนื่องจาก เมื่อเดินทางไปจนถึงเส้นรอบวงเราก็จะพบว่าตนเองยืนห่างจากเป้าหมายตั้งหลายสิบกิโลเมตร ปัจจุบันทิศทางสถานการณ์การค้าการขายได้เกิดการเปลี่ยนแปลงแปรผันไปอย่างรวดเร็วจนตามแทบไม่ทัน ลูกค้ายกแหล่งการค้าเกิดวิวัฒนาการหลากหลายจนสนามธุรกิจดลอบอวลไปด้วยฝุ่นผงจากการสับประยุทธ์แย่งชิงการตามจับลูกค้าเพื่อจะไขว่คว้าเอาส่วนแบ่งทางการตลาดมาครอบครอง ยุทธวิธีทางการตลาดใช้ การบริหารการตลาดสมัยใหม่[Modern Marketing Management] เป็นเครื่องมือในการไล่ล่าความจงรักภักดี นักบริหารและนักการตลาดในยุคนี้จำเป็นต้องทำความเข้าใจให้ลึกซึ้งในการวิเคราะห์ วางแผน ประเมินผล และ ศักยภาพเชิงปฏิบัติเกี่ยวกับดำเนินงานทางด้าน การตลาดเชิงรุก การโฆษณา ผสมผสานกับกลเม็ดประชาสัมพันธ์ การปรับเปลี่ยนเทคโนโลยี การขาย โดยเฉพาะอย่างยิ่ง กลยุทธ์การบริหารการตลาดสมัยใหม่ เพื่อช่วงชิงความได้เปรียบด้านการค้าปลีก

ปัจจุบันนี้บริษัทต่างๆแข่งขันกันคิดกลยุทธ์ชนิดแปลกใหม่ใหญ่ตั้งเพื่อดึงดูดและช่วยความต้องการให้ลูกค้าหันมาสนใจอย่างต่อเนื่อง หลักสูตร "การบริหารการตลาดสมัยใหม่" จะมีส่วนช่วยให้ผู้เข้าอบรมได้มุมมองพิเศษ สามารถนำพิมพ์เขียวทางความคิดไปประยุกต์ใช้เป็นแนวทางในการทำงานได้อย่างเป็นรูปธรรม

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจ แนวโน้มการบริหาร และ แนวคิดทางการตลาดสมัยใหม่
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจ ลักษณะพฤติกรรม Lifestyle ของลูกค้ายุคปัจจุบัน
3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เข้าใจถึงผลกระทบของเทคโนโลยีต่อกระบวนการการตลาด
4. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจลักษณะของการทำการตลาดธุรกิจบริการแบบนอกกรอบ
5. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจลักษณะการทำกิจกรรม CSR เสริมการตลาดเชิงรุก

หัวข้อการสัมมนา

1. ทบทวนสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ และเงื่อนไขของตลาดในปัจจุบัน
2. พฤติกรรมผู้บริโภคและไลฟ์สไตล์คนรุ่นใหม่
3. การตลาดแบบพอเพียงและยั่งยืน



4. ระบบสารสนเทศเพื่อการตัดสินใจทางการตลาด
- การสื่อสารการตลาดแบบบูรณาการ
5. การจัดการด้านการตลาดในเชิงการบริการ
6. ความรับผิดชอบต่อสังคมในด้านการตลาด
7. วิธีปฏิบัติด้านการตลาดที่ดีที่สุด
8. นวัตกรรมกลยุทธ์สำหรับการตลาดสมัยใหม่
9. การแข่งขันแบบหักมุมเหนือความคาดหวัง
10. หลักการและแนวทางการทำกิจกรรมที่ทันสมัย
11. อุปสรรคและทางแก้ของการตลาดยุคใหม่

ภาคปฏิบัติ

1. Lecture Show
2. Test
3. Case Study
4. Group activities
5. Workshop

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 9 พฤษภาคม 2562					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	4,500.00	315.00	135.00	4,680.00	4,815.00
สมาชิก HIPO	4,300.00	301.00	129.00	4,472.00	4,601.00
พิเศษ! ชำระภายใน 24 เมษายน 2562 (โอนเงิน หรือ แฟกซ์สำเนาหน้าเช็ค)					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	4,300.00	301.00	129.00	4,472.00	4,601.00
สมาชิก HIPO	4,000.00	280.00	120.00	4,160.00	4,280.00

วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
 - 1.1 ธนาคารกรุงเทพ บัญชีสะสมทรัพย์ สาขา ซอยอารี เลขที่ 127-4-66322-6
 - 1.2 ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขา พหลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8
 ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479 พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน และชื่อหลักสูตร
2. ชำระด้วยเช็คบริษัท ส่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิทซอย 8 แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
Telephone: 02-615-4499, 02-615-4477-8
Fax: 02-615-4479 Hotline: 086-3183151-2
Website: www.hipotraining.com
E-mail: hipotraining@gmail.com
Facebook: www.facebook.com/HIPOTraining

อบรม, สัมมนา, งานขาย, การตลาด, การบริหารการตลาดสมัยใหม่, ธุรกิจ, พฤติกรรมผู้บริโภค