



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

11 มีนาคม 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 ลูกค้ายกแหล่งการค้าเกิดวิวัฒนาการหลากหลายจนสนามธุรกิจดลอบอบอลไปด้วยฝุ่นผงจากการสับประยุทธ์แย่งชิงการตามจับลูกค้าเพื่อจะไขว่คว้าเอาส่วนแบ่งทางการตลาดมาครอบครอง 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 11 มีนาคม 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 25 กุมภาพันธ์ 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