

กลยุทธ์การตลาด สำหรับเทคโนโลยีสมัยใหม่ ยุคไทยแลนด์ 4.0

(Modern Marketing Strategies for New Technology in Thailand 4.0)

วิทยากร: อาจารย์ มงคล ตันดีสุขุมาล

ผู้เชี่ยวชาญ 12 รางวัลนักพูดดีเด่น พร้อมปริญญาด้านบริหารธุรกิจ
วิศวกรรมศาสตร์ ภาษาอังกฤษ และประกาศนียบัตรสาขาต่าง ๆ
มากกว่า 30 ใบ มีประสบการณ์ในการพัฒนาบุคลากรในองค์กรต่าง ๆ
ทั้งภาครัฐ และเอกชน รวมกว่า 5,000 คน
เป็นวิทยากรมืออาชีพ ผู้มากด้วยประสบการณ์กว่า 20 ปี

11 กรกฎาคม 2562

09.00 – 16.00 น.

**** โรงแรมโกลด์ ออร์คิด แบงค็อก (ถนนวิภาวดีฯ-สุทธิสาร)**

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

ตลอดหลายสิบปีที่ผ่านมา การตลาดได้มีการพัฒนาในยุคต่าง ๆ มาแล้วหลายยุค มีการเชื่อกันว่าผู้ที่ชนะในการแข่งขันทางธุรกิจคือผู้ที่แข็งแกร่งกว่า ผู้ที่อยู่มาก่อน ผู้ที่เริ่มก่อนจนกลายเป็นความสำเร็จอันยิ่งใหญ่ ผู้ที่จะเข้ามาในตลาดต้องแข่งขัน แข่งแย่ง เพราะพื้นที่สำหรับคนใหม่น้อยลง ความล้มเหลวของสินค้าและบริการใหม่ๆ ที่ผลิตออกสู่ตลาดสูงขึ้นมาก การตลาดจึงมีความสำคัญมากต่อความสำเร็จของธุรกิจ

การตลาดมีการพัฒนาไปหลากหลาย ตั้งแต่เรื่องของ ส่วนผสมทางการตลาด (Marketing Mix), วงจรชีวิตผลิตภัณฑ์ (Product Life Cycle), ภาพลักษณ์ของแบรนด์ (Brand Image), การแบ่งส่วนตลาด (Market Segmentation) การกำหนดตลาดเป้าหมาย (Targeting), การวางตำแหน่งทางการตลาด (Positioning), การบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า (Customer Relation Management), การตลาดเพื่อสังคม (Social Marketing), การตลาดอินเทอร์เน็ตและพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (Internet & E-Business Marketing), การตลาดนอกกรอบ (Lateral Marketing), กลยุทธ์น่านน้ำสีคราม (Blue Ocean Strategies) การตลาด 3.0 (Marketing 3.0) เป็นเรื่องที่ต้องรู้จักวิธีการนำมาใช้ประโยชน์ จึงจะสามารถนำมาซึ่งความสำเร็จทางธุรกิจ ทว่าปัจจุบันนี้เทคโนโลยีสมัยใหม่เข้ามาทำให้การตลาดมีการปรับเปลี่ยนอย่างมีนัยสำคัญ นักธุรกิจจึงต้องเรียนรู้เรื่องราวและผลกระทบของเทคโนโลยีที่มีต่อการทำธุรกิจ และวางกลยุทธ์การตลาดให้เหมาะสมกับสถานการณ์ปัจจุบันเพื่อให้สามารถปรับตัวต่อการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวได้อย่างทันท่วงที

หลักสูตรนี้จึงเป็นการประมวลหลักการสำคัญๆ ในการวางกลยุทธ์การตลาดยุคใหม่ภายใต้บริบทของเทคโนโลยีใหม่ เพื่อการเพิ่มโอกาสแห่งความสำเร็จให้กับธุรกิจของท่านอย่างยั่งยืน

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมได้เรียนรู้ถึงหลักการด้านการตลาดต่างๆ โดยเฉพาะ การตลาดสำหรับเทคโนโลยีสมัยใหม่ อันจะนำมาซึ่งความคิดรวบยอดทางการตลาดของผู้เข้ารับการอบรมเพื่อนำไปปรับใช้กับธุรกิจของตนเอง
2. ฝึกฝนทักษะด้านการตลาดยุคใหม่ให้แก่ผู้เข้ารับการฝึกอบรม

หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา

- ภาพรวมของเทคโนโลยีสมัยใหม่ เช่น IoT, Big Data, AI, Machine Learning, Blok Chain คือ อะไร
- ผลกระทบจากเทคโนโลยีสมัยใหม่ ต่อชีวิต และ ธุรกิจ
- กลยุทธ์การตลาดยุคใหม่
 - การตลาดยุค 1.0-3.0
 - การตลาดยุค 4.0
 - การตลาดยุค 5.0 จะเป็นอย่างไร
- Machine Learning เทคโนโลยีที่สร้างการเปลี่ยนแปลง
- Block Chain เข้ามามีบทบาทอย่างไรกับการตลาดในอนาคต
- แนวทางในการวิเคราะห์ ประยุกต์ การตลาด กับเทคโนโลยีสมัยใหม่
- แนวทางสร้างนวัตกรรมเพื่อธุรกิจยุคใหม่
- ระดมสมอง นำเสนอกลยุทธ์จากผู้เข้ารับการอบรม และแนะนำโดยวิทยากร
- สรุปคำถาม-คำตอบ

ใบประกาศนียบัตรโดย: บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 11 กรกฎาคม 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 27 พฤษภาคม 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:

- โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
 - ธนาคารกรุงเทพ สาขาซอยอารี บัญชีสะสมทรัพย์ เลขที่ 127-4-66322-6
 - ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขาพหลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8

ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479
พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน ชื่อหลักสูตรและวันอบรม
- ชำระด้วยเช็คสั่งจ่าย บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด (สำนักงานใหญ่)
- หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิท แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
- บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
โทรศัพท์: 02-615-4499, 02-615-4477-8
แฟกซ์: 02-615-4479 Hotline: 086-3183151-2
เว็บไซต์: www.hipotraining.co.th
อีเมล: hipotraining@gmail.com
ไอดีไลน์: hipotraining
เฟสบุ๊ค: www.facebook.com/HIPOTraining