

# การบริหารการตลาดสมัยใหม่

## Modern Marketing Management

### วิทยากร: ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล

ปริญญาเอก ศึกษาศาสตร์บัณฑิตศึกษาศาสตร์ คณะศึกษาศาสตร์ 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 กันยายน 2563**

**09.00 – 16.00 น.**

**\*\* โรงแรมโกลด์ ออร์คิด กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีฯ-สุทธิสาร)**

\*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

#### หลักการและเหตุผล

เป้าหมายนั้นเป็นของเรา เพียงแต่ เราต้องเป็นผู้ทำการพิชิตเอง ไม่ต้องรอให้ใครสั่ง ใครยึดถือข้อคิดนี้เป็นคติ แสดงว่าเป็นผู้จัดการที่มีทักษะในแง่วิชาชีพคือประกอบอาชีพโดยอาศัยวิชาเป็นเข็มทิศนำทาง การวางแผนที่ตั้ง องค์กรออกเดินทางฝ่าทะเลมุ่งไปทำการพาณิชย์จะต้องเริ่มต้นกะไม่ให้เกิดแม่แต่องศาเดียว ถ้าเราหามุมเริ่มต้นผิดเพียง 1 องศา เราไม่มี ทางจะคว้าเป้าหมายมากอดไว้แนบอกได้ เนื่องจาก เมื่อเดินทางไปจนถึงเส้นรอบวงเราก็จะพบว่า ตนเองยืนห่างจากเป้าหมายตั้งหลายสิบกิโลเมตร ปัจจุบันทิศทางสถานการณ์การค้าการขาย ได้เกิดการเปลี่ยนแปลง แปรผันไปอย่างรวดเร็วจนตามแทบไม่ทัน ลูกค้ากับแหล่งการขายเกิดวิวัฒนาการหลากหลายจนสนามธุรกิจดลอบ อบอวลไปด้วยฝุ่นผงจากการสับประยุทธ์แย่งชิงการ ตามจับลูกค้าเพื่อจะไขว่คว้าเอาส่วนแบ่งทางการตลาดมา ครอบครอง ยุทธวิธีทางการตลาด ไซ้ การบริหารการตลาดสมัยใหม่[Modern Marketing Management]เป็น เครื่องมือในการไล่ล่าความจงรักภักดี นักบริหารและนักการตลาดในยุคนี้จำเป็นต้องทำความเข้าใจให้ ลึกซึ้งในการ วิเคราะห์ วางแผน ประเมินผล และ ศักยภาพเชิงปฏิบัติเกี่ยวกับดำเนินงานทางด้าน การตลาดเชิงรุก การ โฆษณาผสมผสานกับกลเม็ดประชาสัมพันธ์ การปรับเปลี่ยนเทคโนโลยี การขาย โดยเฉพาะอย่างยิ่ง กลยุทธ์การ บริหารการตลาดสมัยใหม่เพื่อช่วงชิงความได้เปรียบด้านการค้าปลีก ปัจจุบันนี้บริษัทต่างๆแข่งขันกันคิดกลยุทธ์ชนิด แปลกใหม่ใหญ่โตเพื่อดึงดูดและยั่ว ความต้องการให้ลูกค้าหันมาสนใจอย่างต่อเนื่อง หลักสูตร "การบริหาร การตลาดสมัยใหม่" จะมีส่วนช่วยให้ผู้เข้าอบรมได้มุมมองพิเศษ สามารถนำพิมพ์เขียวทางความคิดไปประยุกต์ใช้เป็น แนวทางในการทำงานได้อย่างเป็นรูปธรรม

#### วัตถุประสงค์

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

#### หัวข้อการบรรยายและ Workshop

1. ทบทวนสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ และเงื่อนไขของตลาดในปัจจุบัน
2. พฤติกรรมผู้บริโภคและไลฟ์สไตล์คนรุ่นใหม่
3. การตลาดแบบพอเพียงและยั่งยืน

4. ระบบสารสนเทศเพื่อการตัดสินใจทางการตลาด
5. การสื่อสารการตลาดแบบบูรณาการ
6. การจัดการด้านการตลาดในเชิงบริการ
7. ความรับผิดชอบต่อสังคมในด้านการตลาด
8. วิธีปฏิบัติด้านการตลาดที่ดีที่สุด
9. นวัตกรรมกลยุทธ์สำหรับการตลาดสมัยใหม่
10. การแข่งขันแบบหักมุมเหนือความคาดหวัง
11. หลักการและแนวทางการทำกิจกรรมที่ทันสมัย
12. อุปสรรคและทางแก้ของการตลาดยุคใหม่
13. ภาคปฏิบัติ

- Lecture Show
- Test
- Case Study
- Group activities
- Workshop

## ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน <b>11 กันยายน 2563</b>					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	<b>4,500.00</b>	315.00	135.00	<b>4,680.00</b>	4,815.00
สมาชิก HIPO	<b>4,300.00</b>	301.00	129.00	<b>4,472.00</b>	4,601.00
พิเศษ! ชำระภายใน <b>28 สิงหาคม 2563</b> (โอนเงิน หรือ แפקซ์สำเนาหน้าเช็ค)					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	<b>4,300.00</b>	301.00	129.00	<b>4,472.00</b>	4,601.00
สมาชิก HIPO	<b>4,000.00</b>	280.00	120.00	<b>4,160.00</b>	4,280.00

### วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
  - 1.1 ธนาคารกรุงเทพ สาขาซอยอารี บัญชีสะสมทรัพย์ เลขที่ 127-4-66322-6
  - 1.2 ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขาพหลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด และแפקซ์ไป Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479 พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน ชื่อหลักสูตรและวันอบรม
2. ชำระด้วยเช็คส่งจ่าย บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด (สำนักงานใหญ่)
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0  
**บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด**  
**40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิท แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400**
4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

### รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด  
โทรศัพท์: 02-615-4499, 02-615-4477-8  
แפקซ์: 02-615-4479 Hotline: 086-3183151-2  
เว็บไซต์: [www.hipotraining.co.th](http://www.hipotraining.co.th)  
อีเมล: [hipotraining@gmail.com](mailto:hipotraining@gmail.com)  
ไอดีไลน์: hipotraining  
เฟสบุ๊ค: [www.facebook.com/HIPOTraining](https://www.facebook.com/HIPOTraining)

อบรม, สัมมนา, การบริหาร, การตลาด, สมัยใหม่, วางแผนการตลาด, การตลาดยุค 4.0, Modern, Marketing