



การบริหารการตลาดสมัยใหม่ *Modern Marketing Management*

วิทยากร: ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล

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

8 มีนาคม 2564

09.00 – 16.00 น.

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

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

เป้าหมายนั้นเป็นของเรา เพียงแต่ เราต้องเป็นผู้ทำการพิชิตเอง ไม่ต้องรอให้ใครสั่ง ใครยึดถือข้อคิดนี้เป็นคติ แสดงว่าเป็นผู้จัดการที่มีทัศนะในแง่วิชาชีพคือประกอบอาชีพโดยอาศัยวิชาเป็นเข็มทิศนำทาง การวางแผนที่ตั้ง อนาคตออกเดินทางฝ่าทะเลมุ่งไปทำการพาณิชย์จะต้องเริ่มต้นกะไม่ให้ผิดแม่แต่ต้องศาเดียว ถ้าเราหามุมเริ่มต้นผิดเพียง ลึก 1 องศา เราไม่มี ทางจะคว้าเป้าหมายมากอดไว้นั่นบอกได้ เนื่องจาก เมื่อเดินทางไปถึงเส้นรอบวงเราก็จะพบว่า ตนเองยืนห่างจากเป้าหมายตั้งหลายสิบกิโลเมตร ปัจจุบันทิศทางสถานการณ์การค้าการขาย ได้เกิดการเปลี่ยนแปลง แปรผันไปอย่างรวดเร็วจนตามแทบไม่ทัน ลูกค้ากับแหล่งการขายเกิดวิวัฒนาการหลากหลายจนสนามธุรกิจดลอบ ครอบงำไปด้วยฝุ่นผงจากการสับประยุทธ์แย่งชิงการ ตามจับลูกค้าเพื่อจะไขว่คว้าเอาส่วนแบ่งทางการตลาดมา ครอบครอง ยุทธวิธีทางการตลาด ไข การบริหารการตลาดสมัยใหม่[Modern Marketing Management]เป็น เครื่องมือในการไล่ล่าความจรรักษ์กักตุน 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. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจลักษณะการทำการกิจกรรม CSR เสริมการตลาดเชิงรุก

หัวข้อการบรรยายและ Workshop

1. ทบทวนสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ และเงื่อนไขของตลาดในปัจจุบัน
2. พฤติกรรมผู้บริโภคและไลฟ์สไตล์คนรุ่นใหม่
3. การตลาดแบบพอเพียงและยั่งยืน

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

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

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ราคาค่าอบรมสัมมนา / ท่าน					
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
ราคาพิเศษ !!! ค่าอบรมสัมมนา ก่อนวันอบรม 15 วัน					
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 สาขาซอยอารี บัญชีสะสมทรัพย์ เลขที่ 127-4-66322-6
 - 1.2 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
2. ชำระด้วยเช็คสั่งจ่าย บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด (สำนักงานใหญ่)
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิทจรัญ แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
4. 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

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