

## Modern Marketing Management for Non-Marketer

### หลักการและทฤษฎี

หลักสูตรนี้เป็นการสัมมนาด้านการตลาดที่มุ่งเน้นให้ผู้ที่ไม่ได้ทำงานในฝ่ายการตลาด โดยตรง แต่ต้องทำงานเกี่ยวข้องกับงานการตลาด หรือผู้ที่สนใจงานการตลาดที่ต้องการเพิ่มความรู้ด้านการตลาดให้เข้าใจ การบริหารงาน กระบวนการคิดและการวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาด ผู้เข้าสัมมนาจะได้ตระหนักถึงความสำคัญของการตลาดที่มีต่อองค์กรและหน่วยงานที่ตนเองกำลังปฏิบัติงานอยู่ ผู้เข้าอบรมสามารถได้เรียนรู้เรื่องการตลาดสมัยใหม่ กระตุ้นให้เกิดแนวความคิดและนำแนวคิดและเครื่องมือ ในการตลาดมาประยุกต์ใช้ เพื่อเสริมสร้างประสิทธิภาพในการทำงานด้านการตลาดในหน่วยงานของตน ผู้เข้าอบรมจะได้เรียนรู้ ทฤษฎีการตลาด การแบ่งกลุ่มตลาดย่อย การระบุหากกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ รวมถึงการนำเครื่องมือ ทางการตลาดมาใช้สร้างกลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ การตั้งราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย การส่งเสริมการตลาด รวมถึง การแสวงหา โอกาสใหม่เพื่อขยายตลาดให้กว้างขึ้น

นอกจากนี้ผู้เข้าอบรมจะได้ทำการปฏิบัติด้านการตลาดจากกรณีศึกษา เพื่อให้สามารถคิดงานการตลาดได้ อย่างเป็นระบบ และสามารถนำสิ่งที่วิเคราะห์ได้มาสร้างทางเลือกเพื่อให้นำเสนอให้กับผู้บริหาร เพื่อใช้ในการตัดสินใจใน การกำหนดแนวทางการทำงานของหน่วยงาน

### หลักสูตร 1 วัน

- ✓ แนวคิดเริ่มต้นการตลาดยุคใหม่
- ✓ ความต้องการของลูกค้าและการตอบสนอง
- ✓ กระบวนการตลาดเพื่อสร้าง สื่อสาร และส่งมอบคุณค่า
- ✓ กระบวนการบริหารการตลาด
- ✓ การวิเคราะห์วิจัยตลาด
- ✓ การวิเคราะห์ลูกค้า
- ✓ การวิเคราะห์มหัพภาค (สังคม เศรษฐกิจ การเมือง)
- ✓ การวิเคราะห์ SWOT & TOWS
- ✓ การกำหนดส่วนตลาด การเลือกตลาดเป้าหมาย และการวางตำแหน่งทางการตลาด (Segment , Target , Positioning )
- ✓ การวางแผนกลยุทธ์เครื่องมือทางการตลาด ( 4P/4C )

### หลักสูตร 2 วัน

- ✓ แนวคิดเริ่มต้นการตลาดยุคใหม่
- ✓ ความต้องการของลูกค้าและการตอบสนอง



- ✓ กระบวนการตลาดเพื่อสร้าง สื่อสาร และส่งมอบคุณค่า
- ✓ กระบวนการบริหารการตลาด
- ✓ การวิเคราะห์วิจัยตลาด
- ✓ การวิเคราะห์ลูกค้า
- ✓ การวิเคราะห์ห้พภาค ( สังคม เศรษฐกิจ การเมือง )
- ✓ การวิเคราะห์ SWOT & TOWS
- ✓ การกำหนดวัตถุประสงค์และการวางแผนกลยุทธ์
- ✓ การพยากรณ์ยอดขาย
- ✓ การกำหนดส่วนตลาด การเลือกตลาดเป้าหมาย และการวางตำแหน่งทางการตลาด ( Segment , Target , Positioning )
- ✓ การวางแผนกลยุทธ์เครื่องมือทางการตลาด ( 4P/4C )
- ✓ การจัดทำงบประมาณด้านการตลาด
- ✓ เทคนิคการขายแบบประสานพลัง

จำนวนผู้เข้าร่วมสัมมนา : 35 ท่าน

วิทยากร : ดร.เกษม พิพัฒน์เสรีธรรม

บริษัท เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส จำกัด

เลขที่ 52/174 ถ.กรุงเทพกรีฑา 15 แขวงสะพานสูง เขตสะพานสูง กรุงเทพฯ 10250

[www.trainingservice.co.th](http://www.trainingservice.co.th)