

โครงการอบรม/สัมมนาเพื่อพัฒนาประสิทธิภาพและเพิ่มพลังการทำงานยุคใหม่

หลักสูตร การบริหารการตลาดเชิงกลยุทธ์

อบรมสัมมนานอกสถานที่ ระยะเวลาอบรม/สัมมนา 1 วัน

หลักการและเหตุผล

การบริหารการตลาดเชิงกลยุทธ์ เป็นขั้นตอนที่มีความสำคัญ เพราะนอกจากเป็นการกำหนดกลยุทธ์เพื่อนำไปสู่การปฏิบัติแล้วผู้บริหารยังต้องมีความรู้ความเข้าใจในการนำกลยุทธ์มาปรับใช้ให้เหมาะสมกับสภาพแวดล้อม และสามารถพัฒนากลยุทธ์นั้นเพื่อนำกลับไปใช้ได้ อีก การบริหารเชิงกลยุทธ์หากทำด้วยความรู้และความรอบคอบแล้วย่อมนำไปสู่การได้เปรียบในเชิงการแข่งขัน และเป็นการสร้างโอกาสในด้านต่างๆ ให้แก่องค์กรอย่างต่อเนื่อง

หัวข้อการสัมมนา

1. การศึกษาวิธีการวางกลยุทธ์ระดับบริษัทอย่างประสบผลสำเร็จ
2. ทำไมต้องมีการเปลี่ยนแปลง
3. ขบวนการการวางกลยุทธ์ทางการตลาด
4. การวางกลยุทธ์ที่มุ่งสู่ตลาดเป็นสำคัญ
5. การวางตำแหน่งของผลิตภัณฑ์
6. องค์ประกอบสำคัญในการดำเนินกลยุทธ์ที่มุ่งสู่ตลาดเป็นสำคัญ
7. อุปสรรคที่เรากำลังเผชิญหลังปี 2005 เป็นต้นไป
8. ทักษะทางการตลาดแบบดั้งเดิมและแบบใหม่ที่ธุรกิจต้องการ
9. ทฤษฎีการแข่งขันของไมเคิล พอร์เตอร์
10. การวิเคราะห์คู่แข่ง
11. การกำหนดบทบาทในฐานะผู้นำ ผู้ทำชิง ผู้ตาม และผู้หนีตลาด
12. กลยุทธ์การตั้งรับทางการตลาด(Defense Strategy)
13. กลยุทธ์การบุกทางการตลาด (Attack Strategy)
14. กลยุทธ์การจับตลาดเฉพาะ(Niche Strategy)
15. การรักษาสมดุลทางการมุ่งสู่ลูกค้าและมุ่งสู่คู่แข่ง
16. การเอาชนะด้วยข่าวสาร (Winning with Information)
17. การตลาดสัมพันธ์ภาพกับลูกค้า (CRM)
18. การตลาดแบบ หนึ่งต่อหนึ่ง (One to One Marketing)

19. การคำนวณมูลค่าลูกค้าตลอดชีพ (CLV)
20. การตลาดแบบฐานข้อมูล (Database Marketing)
21. การตลาดอินเทอร์เน็ต (Internet Marketing)
22. กฎของเกมส์การตลาดใหม่ในยุคเศรษฐกิจใหม่
23. (New Marketing Rules For New Economy)

วิธีการฝึกอบรมสัมมนา

หลักสูตร นี้ดำเนินการสัมมนาแบบ ผู้เข้าสัมมนาเป็นศูนย์กลาง โดยมีการทำ Workshop และ การ VDO ประกอบการสัมมนา 6 ชั่วโมง

สถานที่อบรมสัมมนา

อบรมสัมมนาภายในบริษัท หรือนอกสถานที่

ระยะเวลา

ระยะเวลาในการอบรมสัมมนา 1 วัน ระยะเวลา 09.00-16.00 น.

นำสัมมนาโดย

ดร. วิชัย ว่องคิลป์วัฒนา

กรรมการผู้จัดการ (Managing Director)
บริษัท ลัคกี้สตาร์ อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล(ประเทศไทย) จำกัด



ข้อมูลการศึกษา

- บัณฑิตบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- พาณิชยศาสตร์มหาบัณฑิต MBA มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- PhD Management, American University of Human Sciences, USA

ประสบการณ์การทำงาน

อดีต รองผู้อำนวยการขาย บริษัท โอสทสกา จำกัด

Director of Management Committee-Osotspa Kirin Co.,Ltd.

ประสบการณ์

- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมพนักงานขาย บริษัท ยิลเลตต์ประเทศไทย จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาการขาย บริษัท เป๊ปซี่โคล่า อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล เซ้าท์อีสเอเชีย จำกัด
- ผู้จัดการภาค บริษัท พร็อคเตอร์ แอนด์ แกมเบล จำกัด (พี แอนด์ จี)

- ผู้จัดการทั่วไป สายงานการขาย บริษัท ทีโอเอ จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายขายทั่วไป บริษัท โพรโมสต์ ฟริสแลนด์ (ประเทศไทย) จำกัด มหาชน
- ประสบการณ์การอบรม
- TEAM SALES MANAGER PROGRAM PEPSI-COLA DETRIOT MICHIGAN USA
- CUSTOMER BUSINESS DEVELOPMENT TRAINING PROGRAM PROCTER & GAMBLE AND WALMART ARKANSAS USA

ประสบการณ์การบรรยาย

- วิทยากร และที่ปรึกษา สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส (TCS)
- วิทยากร-สมาคมการตลาดแห่งประเทศไทย
- วิทยากร-สมาคมการจัดการธุรกิจแห่งประเทศไทย (TMA)
- วิทยากร-สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น
- อาจารย์พิเศษและวิทยากร หลักสูตรปริญญาเอกและปริญญาโททางการบริหารธุรกิจ
- คณะพาณิชย์ศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยมหิดล
- คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
- คณะบริหารธุรกิจอุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น
- การตลาด บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยอีสเทิร์นเอเซีย บัณฑิตวิทยาลัย
- มหาวิทยาลัย ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ฯลฯ
- ที่ปรึกษาชมรมผู้บริหารการขายสมาคมการตลาดแห่งประเทศไทย
- ที่ปรึกษา สถาบัน Pro Sales Academy
- วิทยากร IN-HOUSE และที่ปรึกษา องค์กรรัฐวิสาหกิจ ธนาคาร บริษัทจำกัดและมหาชน
- วิทยากรพิเศษรายการชั่วโมงนักบริหาร สถาบันวิทยุจุฬาฯ
- ผู้แปลและเรียบเรียงหนังสือการบริหารของสำนักพิมพ์ดอกหญ้า

หัวข้อบรรยาย

- การขาย
- การตลาด
- กลเม็ดเคล็ดลับสู่ความสำเร็จ
- Sales Planning Strategy Program
- การขายเชิงรุกในสภาวะวิกฤติ ขายได้ต้องเก็บเงินได้
- ขายความคิดพิชิตใจลูกค้า
- การจัดการข้อโต้แย้งในการขาย
- การวิเคราะห์ตลาดและคู่แข่งชั้น
- การบริหารการตลาดเชิงกลยุทธ์
- conceptual & consultative selling
- เทคนิคTele-Marketing อย่างมีประสิทธิภาพสูง ภาคปฏิบัติ
- Visionary Sales Force Management

- การจัดการข้อโต้แย้งภาคปฏิบัติ
- Sales Attitude & CRM
- การเจรจาต่อรองทางธุรกิจแบบ Triple Win
- Key Customer Mgt
- การควบคุมและประเมินผลงานที่มงานขายอย่างมีประสิทธิภาพสูง
- การบริการ
- การส่งเสริมการขาย
- การเจรจาต่อรอง
- จิตวิทยาและการจัดการกับคน
- ความเป็นผู้นำ

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมที่

สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส (TCS) (บริษัท อภาฉาย จำกัด)



Tel No. 0-2736-0408



Fax No.02-736-0050



e-mail: admin@trainingservice.co.th



Mobile No. 098 585 9995



id-line: pisit131918