

Outline: กลยุทธ์การตลาดเชิงรุก เพื่อความได้เปรียบเหนือคู่แข่ง



ดร.รณศ ศิริกิจ
วิทยากร ที่ปรึกษากลยุทธ์ธุรกิจ

กลยุทธ์การตลาดเชิงรุก เพื่อความได้เปรียบเหนือคู่แข่ง

คนที่เข้าใจลูกค้า...ไม่ต้องแข่งราคา
จากการวิเคราะห์ --- สู่กลยุทธ์ --- สู่ยอดขาย
เรียนรู้การตลาดแบบ Visualization
ที่ช่วยให้คุณมองเห็นโอกาส
และสร้างความได้เปรียบเหนือคู่แข่งอย่างเป็นระบบ

ค่าอบรม
5,290 บาท/ท่าน
(รวมอาหารว่าง และเอกสารอบรม)

Hot deal!
สมัคร 3 ท่าน
รับส่วนลด 10%

16 ก.ค. 69
09.00 - 16.00 น.
ร.ร.สตะยับริดจ์ สวิทส์
กรุงเทพฯ สุขุมวิท

ลงทะเบียนอบรม
สแกน QR Code



☎ 089 0242475
@wactraining

f d
WAC Training Service

wac Trainingservice.com

วัตถุประสงค์การอบรม

1. เพื่อให้ผู้อบรมสามารถวิเคราะห์ และ รู้จักวางแผนการตลาดได้ Marketing Plan Strategy
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจในเรื่องของ Marketing Competitive Strategic
3. เพื่อให้ทำความเข้าใจใน 4P และการนำไปใช้ลักษณะ
 - 3.1 Products หรือผลิตภัณฑ์ที่จะขาย
 - 3.2 Price หรือการตั้งราคาขาย
 - 3.3 Place หรือสถานที่ขาย
 - 3.4 Promotion หรือกิจกรรมส่งเสริมการตลาด (ไม่ใช่กิจกรรมส่งเสริมการขาย) (และเข้าใจการตลาด 4P's / 8P's / 11P's)
4. เข้าใจคุณค่า การสร้าง Brand ที่ส่งมอบ (Triangle of Brand Benefit)
5. ความเข้าใจการตลาดประสบการณ์ (Basis of Experience Marketing)
6. เข้าใจ Pain Point และ Gain Point
7. สามารถวิเคราะห์ “การตอบสนองลูกค้า ได้ Gain Point
8. สามารถวิเคราะห์ พฤติกรรมผู้บริโภค Consumer Behavior Analysis ที่มีผลต่อการแข่งขันทางการตลาด
9. เพื่อให้ผู้อบรมเข้าใจการทำงาน กับกลุ่ม ผู้บริโภค (Diversity and Generational Differences) ในแต่ละ GEN (GEN -M /GEN-Y/GEN-X /Baby Boomer
10. เพื่อให้เกิดความเข้าใจ Customer Analysis วิเคราะห์ ลูกค้า เชื่อมโยง CRM-CEM-CE



Outline: กลยุทธ์การตลาดเชิงรุก เพื่อความได้เปรียบเหนือคู่แข่ง

โครงสร้างและเนื้อหาการอบรม

ช่วงเช้า - เวลา 09.00 - 12.00 น.

หัวข้ออบรม

Marketing & Sales Concept

New Marketing Mindset (แนวคิดใหม่การตลาด)

- Consumer Centric / Analytic Skill / Empathy Skill / Critical Thinking
- สาเหตุที่ทุกธุรกิจต้องปรับในปัจจุบัน(ในยุค Next Normal)
- 6 สิ่งที่ต้องทำในการทำตลาด ในยุคการเปลี่ยนแปลง Marketing (TRANSFORMATION)
- Need กับ Want / Selling Point และ Unique Selling Point
- Add Values / Satisfaction / Delight Option / Cross Selling / Up Selling (เพื่อต่อยอดกระตุ้นยอดขาย)

Workshop กลุ่ม: Selling Point และ Unique Selling Point เพื่อดึงดูดลูกค้า

Component Marketing MIXs

- ลักษณะการตลาด 4P's / 8P's / 11 P's Products หรือผลิตภัณฑ์ที่จะขาย Price หรือการตั้งราคาขาย Place หรือสถานที่ขาย Promotion หรือกิจกรรมส่งเสริมการตลาด (ไม่ใช่กิจกรรมส่งเสริมการขาย)

New Marketing Concept

- ลักษณะ การตลาด 4P vs 4C

4P vs 4C

Product - Experience

Price - Exchange

Place - Everywhere

Promotion - Evangelism

Workshop กลุ่ม: แบ่งกลุ่ม 4P vs 4E



Outline: กลยุทธ์การตลาดเชิงรุก เพื่อความได้เปรียบเหนือคู่แข่ง

ช่วงบ่าย - เวลา 13.00 - 16.00 น.

หัวข้ออบรม

Marketing & Sales Concept

- ความเข้าใจ Brand Benefit
- การสร้างคุณค่า Brand

Workshop กลุ่ม: แบ่งกลุ่ม วิเคราะห์ Brand Benefit

Consumer Behaviour Trends

- แนวโน้มลูกค้า ที่พบปัจจุบัน และการเข้าใจ พฤติกรรมลูกค้า
- วิเคราะห์ผู้บริโภค (Diversity and Generational Differences) ในแต่ละ GEN (GEN -M /GEN-Y/GEN-X /Baby Boomer

CRM-CEM-CE-CSR การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าสู่ความผูกพันที่ยั่งยืน

- การสร้างความสัมพันธ์ กับลูกค้าสู่ความผูกพันที่ยั่งยืน
- กิจกรรมเชื่อมโยง CRM-CEM-CE

Workshop กลุ่ม: การสร้างกิจกรรม สร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าสู่ความผูกพันที่ยั่งยืน

กลุ่มเป้าหมาย

- ผู้บริหาร
- ผู้จัดการ / หัวหน้างาน / หัวหน้าทีม
- ผู้ที่สนใจ

วิธีการฝึกอบรมและพัฒนา

- บรรยายให้ความรู้ และยกตัวอย่างประกอบ 60 %
- ฝึกปฏิบัติ 40%
- ถาม-ตอบ

ระยะเวลา: 6 ชม. / 09.00- 16.00 น.

>> ลงทะเบียนสำรองที่นั่งอบรม: [คลิกที่นี่](#) <<



Outline: กลยุทธ์การตลาดเชิงรุก เพื่อความได้เปรียบเหนือคู่แข่ง

แผนที่สถานที่อบรม: โรงแรมสเคย์บริดจ์ สวีท แบงค็อก สุขุมวิท



Outline: กลยุทธ์การตลาดเชิงรุก เพื่อความได้เปรียบเหนือคู่แข่ง ประวัติศาสตร์

ดร.ธนศ ศิริกิจ

- Professional Instructor
- Asia-Pacific Marketing Federation
- Certified Professional Marketer
- Certified Customers Relationship Management in ASIA

เกี่ยวกับวิทยากร

ผศ.ดร.ธนศ ศิริกิจ ผู้ทรงคุณวุฒิและวิทยากรที่มีความเชี่ยวชาญในด้านการตลาดเชิงกลยุทธ์ และการจัดการเชิงกลยุทธ์

สำเร็จการศึกษาในระดับปริญญาเอก จากมหาวิทยาลัย Atlantic International University สาขาการบริหารธุรกิจ และได้รับตำแหน่งผู้ช่วยศาสตราจารย์ด้านการตลาด จากมหาวิทยาลัย Swahili เป็นผู้ที่มีประสบการณ์มากมายในการเป็นที่ปรึกษาและวิทยากรให้กับองค์กรชั้นนำ ทั้งภาครัฐและเอกชนในหลายประเทศ

นอกจากนี้ยังเป็นคอลัมน์นิสต์ประจำ ในนิตยสารหลายฉบับ และเป็นผู้แต่งหนังสือเกี่ยวกับการจัดการลูกค้าสัมพันธ์ (CRM) และการวางแผนกลยุทธ์ทางธุรกิจ ที่ได้รับการยอมรับอย่างกว้างขวาง

ประสบการณ์การทำงาน

- วิทยากรประจำ บริษัท SCG Logistic Management, SCG Experience
- ที่ปรึกษาจัดทำแผนยุทธศาสตร์ สำนักงานธนาคาร
- วิทยากรหลักสูตร Proactive Behavior สำหรับหัวหน้างาน มหาวิทยาลัยมหิดล
- ที่ปรึกษาและวิทยากรบรรยาย หลักสูตร Leadership Skills กรมบัญชีกลาง
- วิทยากร หลักสูตร Motivation & Performance บริษัท ไทยซัมมิท โอโตโมทีฟ จำกัด
- อาจารย์ประจำ หลักสูตรปริญญาโทมหาบัณฑิต การจัดการทางการตลาด ไลจิสติกส์ และซัพพลายเชน วิทยาลัยไลจิสติกส์และซัพพลายเชน มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา
- ฯลฯ



Outline: กลยุทธ์การตลาดเชิงรุก เพื่อความได้เปรียบเหนือคู่แข่ง

การชำระค่าอบรม

การโอนเงิน

- โอนเงินบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารยูโอบี

ชื่อบัญชี: บจก. ก้าวหน้าเลิร์นนิ่ง

เลขที่บัญชี 865-184-978-0

อัตราค่าอบรม

ท่านละ 5,290 บาท (ไม่มีภาษีมูลค่าเพิ่ม และยังไม่หักภาษี ณ ที่จ่าย)

อัตรานี้รวมอาหารกลางวันและอาหารว่างแล้ว

พิเศษ!

ลดทันที 10% เมื่อสมัครอบรม 3 ท่านขึ้นไป

กรุณาส่งสแกนหลักฐานการโอนเงินหรือหน้าเช็คพร้อมระบุชื่อบริษัทและชื่อหลักสูตรมายังอีเมลนี้

วรางคณา ไชยเผือก

โทร. 065-2549362 อีเมล warangkana@wactrainingservice.com

หมายเหตุ

1. กรุณาชำระทันทีหลังจากเจ้าหน้าที่แจ้งยืนยันการจัดอบรมทางอีเมล
2. ใบเสร็จรับเงินลงวันที่ในเดือนเดียวกับเดือนที่โอนชำระเงิน

กรณียกเลิกการเข้าอบรม

- หากต้องการยกเลิกการเข้าอบรม กรุณาแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 7 วันทำการ
- ในกรณีแจ้งยกเลิกภายใน 7 วันทำการ ทางบริษัทจะคิดค่าอบรมในอัตราเต็มของค่าอบรม เนื่องจากทางบริษัทได้ทำการจองและชำระค่าห้องและค่าอาหารให้กับโรงแรมสำหรับผู้เข้าอบรมทุกท่านแล้ว
- หากไม่สามารถเข้าอบรมได้ สามารถเปลี่ยนผู้เข้าอบรมเป็นท่านอื่นแทนได้

