

กลยุทธ์อุตสาหกรรมไมซ์



ศูนย์นิทรรศการฯ ในปัจจุบันมีบทบาทสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศไทย โดยเฉพาะอย่างยิ่งในด้านการส่งเสริมการค้าและการลงทุนระหว่างประเทศ การจัดงานนิทรรศการและการประชุมเชิงปฏิบัติการเป็นเครื่องมือที่สำคัญในการบรรลุวัตถุประสงค์เหล่านี้

วัตถุประสงค์

- เสริมสร้างภาพลักษณ์และชื่อเสียงของประเทศไทย
- ส่งเสริมการค้าและการลงทุนระหว่างประเทศ
- เสริมสร้างความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ
- เสริมสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศไทย
- เสริมสร้างความรู้และประสบการณ์ให้กับผู้เข้าร่วมงาน
- เสริมสร้างการรับรู้เกี่ยวกับประเทศไทย
- เสริมสร้างการรับรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และบริการของประเทศไทย
- เสริมสร้างการรับรู้เกี่ยวกับวัฒนธรรมของประเทศไทย
- เสริมสร้างการรับรู้เกี่ยวกับวิถีชีวิตของประเทศไทย

หัวข้อ

- การวางแผนงานนิทรรศการและการประชุมเชิงปฏิบัติการ
- การจัดการนิทรรศการและการประชุมเชิงปฏิบัติการ
- การสร้างและจัดการทีมขาย
- การสร้างและจัดการทีมบริการลูกค้า
- การสร้างและจัดการทีมสนับสนุน
- การสร้างและจัดการทีมการตลาด
- การสร้างและจัดการทีมการเงิน
- การสร้างและจัดการทีมกฎหมาย
- การสร้างและจัดการทีมเทคโนโลยี
- การสร้างและจัดการทีมสิ่งแวดล้อม
- การสร้างและจัดการทีมความปลอดภัย
- การสร้างและจัดการทีมสุขภาพ
- การสร้างและจัดการทีมขนส่ง
- การสร้างและจัดการทีมโทรคมนาคม
- การสร้างและจัดการทีมพลังงาน
- การสร้างและจัดการทีมการเกษตร
- การสร้างและจัดการทีมการท่องเที่ยว
- การสร้างและจัดการทีมการกีฬา
- การสร้างและจัดการทีมการบันเทิง
- การสร้างและจัดการทีมการแพทย์
- การสร้างและจัดการทีมการศึกษาศึกษา
- การสร้างและจัดการทีมการศาสนา
- การสร้างและจัดการทีมการวัฒนธรรม
- การสร้างและจัดการทีมการกีฬา
- การสร้างและจัดการทีมการบันเทิง
- การสร้างและจัดการทีมการแพทย์
- การสร้างและจัดการทีมการศึกษาศึกษา
- การสร้างและจัดการทีมการศาสนา
- การสร้างและจัดการทีมการวัฒนธรรม



ศูนย์นิทรรศการฯ ในปัจจุบันมีบทบาทสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศไทย โดยเฉพาะอย่างยิ่งในด้านการส่งเสริมการค้าและการลงทุนระหว่างประเทศ การจัดงานนิทรรศการและการประชุมเชิงปฏิบัติการเป็นเครื่องมือที่สำคัญในการบรรลุวัตถุประสงค์เหล่านี้

วัตถุประสงค์

- เสริมสร้างภาพลักษณ์และชื่อเสียงของประเทศไทย
- ส่งเสริมการค้าและการลงทุนระหว่างประเทศ
- เสริมสร้างความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ
- เสริมสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศไทย
- เสริมสร้างความรู้และประสบการณ์ให้กับผู้เข้าร่วมงาน
- เสริมสร้างการรับรู้เกี่ยวกับประเทศไทย
- เสริมสร้างการรับรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และบริการของประเทศไทย
- เสริมสร้างการรับรู้เกี่ยวกับวัฒนธรรมของประเทศไทย
- เสริมสร้างการรับรู้เกี่ยวกับวิถีชีวิตของประเทศไทย

หัวข้อ

- การวางแผนงานนิทรรศการและการประชุมเชิงปฏิบัติการ
- การจัดการนิทรรศการและการประชุมเชิงปฏิบัติการ
- การสร้างและจัดการทีมขาย
- การสร้างและจัดการทีมบริการลูกค้า
- การสร้างและจัดการทีมสนับสนุน
- การสร้างและจัดการทีมการตลาด
- การสร้างและจัดการทีมการเงิน
- การสร้างและจัดการทีมกฎหมาย
- การสร้างและจัดการทีมเทคโนโลยี
- การสร้างและจัดการทีมสิ่งแวดล้อม
- การสร้างและจัดการทีมความปลอดภัย
- การสร้างและจัดการทีมสุขภาพ
- การสร้างและจัดการทีมขนส่ง
- การสร้างและจัดการทีมโทรคมนาคม
- การสร้างและจัดการทีมพลังงาน
- การสร้างและจัดการทีมการเกษตร
- การสร้างและจัดการทีมการท่องเที่ยว
- การสร้างและจัดการทีมการกีฬา
- การสร้างและจัดการทีมการบันเทิง
- การสร้างและจัดการทีมการแพทย์
- การสร้างและจัดการทีมการศึกษาศึกษา
- การสร้างและจัดการทีมการศาสนา
- การสร้างและจัดการทีมการวัฒนธรรม

ธุรกิจไมซ์และอีเวนต์ส์ ในปัจจุบันนับเป็นธุรกิจที่ทำให้ผู้ประกอบการมีรายได้มหาศาลจากการประกอบธุรกิจนี้ ซึ่งสิ่งสำคัญในการธุรกิจให้ประสบความสำเร็จคือการวางกลยุทธ์และการบริหารงานขาย หลักสูตรนี้จะช่วยให้คุณได้เริ่มขยาย และวางทิศทางให้กับธุรกิจของตนเอง ในการบรรลุเป้าหมายเพิ่มยอดขายได้อย่างประสบความสำเร็จและยั่งยืนในอนาคต

เนื้อหาหลักสูตร

- หลักสำคัญในการวางแผนผังห้องประชุมและห้องแสดงสินค้า
- เจาะลึกการขายในธุรกิจไมซ์
- เจาะกลุ่มตลาดลูกค้าเชิงลึก
- การสร้างตลาดลูกค้าให้กับตลาดไมซ์
- การสร้าง Package การขายให้ตรงใจลูกค้า
- การสร้างมูลค่าให้กับสถานที่จัดงาน และงานแสดงสินค้า
- การวางแผนการขายห้องประชุม และห้องพักให้ได้ประโยชน์สูงสุด
- กลยุทธ์การบริหารทีมขาย

- กลยุทธ์ในการทำตลาดทั้งเชิงรับและเชิงรุก

- Workshop ฝึกปฏิบัติจริงในการสร้างตลาดลูกค้าและสร้างสินค้าเพื่อขาย

หลักสูตรนี้เหมาะสำหรับ

เจ้าของกิจการ, ผู้บริหาร, ผู้จัดการ, หัวหน้าแผนก, บุคลากรในธุรกิจโรงแรม, บุคคลทั่วไปที่ต้องการประกอบธุรกิจ
ด้านไมซ์

สมัครได้ตั้งแต่วันนี้ สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติม โทร.02-7218469-70 หรือ www.facebook.com/trainingdtc

การส่งใบสมัคร ท่านสามารถส่งเอกสารการสมัครได้หลายวิธี คือ ส่งด้วยตนเองที่วิทยาลัยดุสิตธานี

ส่งทางไปรษณีย์, ส่งแฟกซ์ หรือ ส่งทาง e-mail เพื่อสำรองที่นั่งล่วงหน้าได้เช่นกันค่ะ

เอกสารประกอบการสมัคร

1. ใบสมัคร
2. สำเนาบัตรประชาชน
3. ภพ.20 (กรณีต้องการออกใบเสร็จในนามบริษัท)
4. ใบ Pay- in

การชำระค่าธรรมเนียม ทั้งนี้ท่านสามารถชำระค่าธรรมเนียม 9,900 บาท/ท่าน/หลักสูตร

(รวมรวมเอกสารประกอบการบรรยาย อาหารว่าง อาหารกลางวัน รวมภาษีมูลค่าเพิ่มแล้ว) พร้อมการสมัครได้ทันที

โดยท่านสามารถชำระค่าธรรมเนียมได้ตามช่องทางต่อไปนี้

1.เช็คสั่งจ่าย “วิทยาลัยดุสิตธานี”

2.โอนเงินเข้าบัญชีชื่อ “วิทยาลัยดุสิตธานี” ได้ที่ธนาคารดังต่อไปนี้

-บัญชี ธนาคารกรุงเทพ สาขาพัฒนาการ (สะสมทรัพย์) เลขที่ 198-0-85294-9

-บัญชี ธนาคารกสิกรไทย สาขาซีคอนสแควร์ (ออมทรัพย์) เลขที่ 095-2-48283-1

วิทยาลัยได้รับการยกเว้นภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3% ตามมาตรา 39 แห่งประมวลรัษฎากร/เลขที่ผู้เสียภาษีของวิทยาลัย
ดุสิตธานี คือ 0-9940-00174-90-0

***หลังจากการโอนเงินแล้วกรุณาแฟกซ์หรืออีเมลใบ PAY-IN และ ภพ.20 (กรณีต้องการออกใบเสร็จในนามบริษัท)

มาที่ โทรสาร 02-721-8476 หรือ E-mail: training@dtc.ac.th

ทางวิทยาลัยฯ หวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้มีโอกาสต้อนรับท่านในครั้งนี้

***หมายเหตุ: หากส่งใบสมัครเรียบร้อยแล้ว กรุณาแจ้งกลับ และรอการยืนยันการเปิดอบรมจากทางวิทยาลัยฯ ก่อน

ดำเนินการจองตั๋ว และที่พักของผู้อบรม

ขอแสดงความนับถือ
แผนกบริการวิชาการ