

Strategic Marketing Planning



การจัดทำแผน “กลยุทธ์การตลาด” ในยุคนี้ ต้องทำอย่างมืออาชีพ มีระบบและต้องใช้ได้จริง แผนการตลาดที่ดีจะช่วยกำหนดทิศทางและสามารถทำให้ขับเคลื่อนธุรกิจไปได้ในระยะสั้นและจะต้องสนับสนุนให้ธุรกิจเติบโตได้ในระยะยาว

นักการตลาดที่จะประสบความสำเร็จ จึงต้องตื่นตัวและเตรียมพร้อมเพื่อสร้างโอกาสในการแข่งขัน โดยการเรียนรู้และทำความเข้าใจในความต้องการของผู้บริโภค ผ่านกระบวนการวิเคราะห์, การวางแผน และการควบคุมทางการตลาด อย่างเป็นระบบ เป็นขั้นตอน จึงเรียกได้ว่าเป็นมืออาชีพ

หลักสูตร Strategic Marketing Planning จะทำให้คุณได้เรียนรู้ทฤษฎี การวางแผนการตลาดอย่างเป็นระบบ พร้อมตัวอย่างที่วิทยากรผู้เป็นนักการตลาดมืออาชีพถ่ายทอดให้คุณรู้สึก รู้จริงมากที่สุด

วิทยากร คุณมนต์ชัย สุนทรวัฒน์

อดีต Chief commercial Officer

บริษัท ดัชมิลล์ กรุ๊ป จำกัด



คุณมนต์ชัย สุนทรวัฒน์ เป็นนักวางกลยุทธ์การตลาดและการขายที่มีประสบการณ์ทำงานมากกว่า 30 ปี เริ่มต้นจากอาชีพพนักงานขายหน่วยขายเงินสด (Cash Van Sales) เติบโตในสายการตลาดอย่างต่อเนื่องในสไตล์แบบถึงลูกถึงคน จนสามารถเพิ่มยอดขายให้กับกลุ่มดัชมิลล์จนเป็นเบอร์ 1 ในตลาดนมพร้อมดื่ม คุณมนต์ชัย ผ่านสมรรถุภูมิการ แข่งขันทางการตลาดมาอย่างโชกโชนในหลายองค์กร เช่น ไทยน้ำทิพย์ โอสดสภา ดีทแฮล์ม ดัชมิลล์ กรู๊ป สร้างชื่อเสียงและยอดขายให้กับสินค้ามากมายจนก้าวขึ้นสู่การบริหารงานการตลาดอย่างครบวงจร ตำแหน่งสุดท้ายท่านเป็น Chief Commercial Officer ของบริษัท ดัชมิลล์ กรู๊ป ปัจจุบันเป็นที่ปรึกษาด้านการขายและการตลาดให้กับหลายองค์กร

รายละเอียดของหลักสูตร

วันพฤหัสบดีที่ 15 พฤษภาคม 2557

เวลา 08.30 – 09.00 น.

ลงทะเบียน / รับเอกสาร

เวลา 09.00 – 12.00 น.

** กลยุทธ์ธุรกิจ

** กลยุทธ์การตลาด

** ความแตกต่างระหว่าง:

- แผนการตลาดและแผนการขาย

- แผนการตลาดและแผนการสร้างแบรนด์

** การพัฒนาการตลาด ให้เป็นแรงขับเคลื่อนทางธุรกิจ

** องค์ประกอบและขั้นตอน การจัดทำแผนการตลาด

เวลา 13.00 – 16.00 น.

** กระบวนการวิเคราะห์:

- การวิเคราะห์สถานการณ์: ปัจจัยภายนอก / ปัจจัยภายใน

- การวิเคราะห์ความน่าสนใจในการลงทุนของอุตสาหกรรม

- วิเคราะห์จุดแข็ง / จุดอ่อน / โอกาส / อุปสรรค (SWOT)
- การแสวงหาโอกาสในการพัฒนาธุรกิจ (TOWS)
- กำหนด Key Issue เพื่อเป็นประเด็นหลักในการกำหนดกลยุทธ์

วันศุกร์ที่ 16 พฤษภาคม 2557

เวลา 09.00 – 12.00 น.

**** กระบวนการวางแผนตลาด:**

- กำหนดวัตถุประสงค์ของแผนการตลาด
- การวิเคราะห์ทางเลือกและการพิจารณาทางเลือกที่เหมาะสม
- การวางแผนกลยุทธ์การตลาด
- การแบ่งกลุ่มทางการตลาด ตลาดเป้าหมาย
- การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์

**** การวางแผนตลาดประจำปี:**

- การวางแผนส่วนผสมทางการตลาด

เวลา 13.00 – 16.00 น.

**** การวางแผนปฏิบัติการทางการตลาด:**

- การจัดทำงบประมาณการวางแผนตลาด
- การปรับแผนการตลาดให้เข้ากับสถานการณ์
- สรุปกลยุทธ์การวางแผนการตลาดให้ประสบผลสำเร็จ

**** กระบวนการควบคุม:**

- การตรวจสอบทางการตลาด (Marketing Audit)
- การตั้งมาตรฐานตรวจวัด (Marketing Benchmarking)
- การใช้ตัวชี้วัดผลการปฏิบัติงาน (Marketing KPI)

ใครควรเข้าอบรมสุดยอดหลักสูตรนี้?

- ผู้จัดการทั่วไป
- บุคลากรในฝ่ายการตลาด , ฝ่ายขาย
- บุคลากรในฝ่ายพัฒนาธุรกิจ
- บุคลากรในฝ่ายส่งเสริมการตลาด
- นักวางแผนกลยุทธ์
- ผู้ประกอบการรุ่นใหม่ / SMEs

วัน เวลา สถานที่ กำหนดการอบรม 2 วัน วันที่ 15-16 พฤษภาคม 2557

สถานที่ : โรงแรม แมนดาริน สามย่าน

ค่าลงทะเบียนอบรม สมาชิกสมาคมฯ ท่านละ 12,900 + VAT 7% = 903 รวมเป็นเงิน 13,803 บาท

ผู้สนใจทั่วไป ท่านละ 13,900 + VAT 7% = 973 รวมเป็นเงิน 14,873 บาท

รวมอาหารเที่ยง , อาหารว่าง 4 มื้อ และเอกสารประกอบการอบรม