



Core of Marketing for Business

หัวใจของการตลาดเบื้องต้น

ในปัจจุบันการตลาดได้เข้ามามีบทบาทในธุรกิจทุกภาคส่วน ซึ่งเป็นผลจากการแข่งขันของยุคที่เปลี่ยนแปลงไปไม่ว่าจะเป็นธุรกิจภาคเอกชนหรือรัฐวิสาหกิจ รวมทั้งหน่วยงานของราชการที่ต้องมีการปรับตัวเพื่อให้สอดคล้องกับสภาพแวดล้อมและการแข่งขัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งความต้องการของผู้บริโภคที่มีความต้องการและความคาดหวังที่เปลี่ยนแปลงไป

ดังนั้น **การตลาดพื้นฐานและกลยุทธ์การตลาด** ถือเป็นองค์ความรู้ที่จำเป็นอย่างยิ่งสำหรับทุกภาคส่วนที่จะนำไปประกอบการวางแผนเพื่อให้สอดคล้องกับกลยุทธ์และนำพาคลการขององค์กรทุกระดับในปัจจุบันที่เกี่ยวข้องและมีส่วนร่วมในการสร้างองค์กรให้มีขีดความสามารถเพียงพอที่จะรองรับความต้องการของผู้บริโภคท่ามกลางการแข่งขันและสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว โดยเน้นที่การเจาะลึกถึงแนวทางการวิเคราะห์และการนำไปประยุกต์ใช้ เพื่อเสริมสร้างความชำนาญและทักษะในการวางแผนการตลาดและเพื่อการตัดสินใจที่มีประสิทธิภาพ ให้การทำงานที่มีประสิทธิภาพและการเติบโตขององค์กรอย่างยั่งยืน

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจถึงความหมายของการตลาดและวิธีทำการตลาด
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจถึงกลยุทธ์ทางการตลาดและสามารถเลือกใช้ได้ตามสถานการณ์
3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมทราบถึงกระบวนการทางการตลาดและการลำดับความสำคัญของแต่ละงาน
4. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถจัดทำแผนการตลาดที่มีประสิทธิภาพและนำไปใช้ได้จริง

หัวข้อฝึกอบรม

- **การตลาด vs การขาย (Marketing vs Selling)**
 - ความแตกต่างของการตลาดและการขาย
 - เมื่อไรจึงต้องทำการตลาด และทำอย่างไร
 - Workshop
- **ความหมายของการตลาด**
 - การตลาดต่อธุรกิจ
 - การทำการตลาดเพื่อส่งเสริมการขาย
- **การสร้างความพึงพอใจให้ลูกค้า**
 - ความพึงพอใจลูกค้าสำคัญอย่างไร
 - ลูกค้าเก่ากับลูกค้าใหม่ อย่งไหนสำคัญกว่า และควรจัดการแต่ละกลุ่มอย่างไร
 - Workshop

- ความหมายของ “ลูกค้า”
 - Customer Centrix คืออะไร สำคัญอย่างไร
 - บุคคลยุคนี้ทำไมต้อง Customer Centrix
- กลยุทธ์การตลาด
 - รูปแบบของกลยุทธ์ทางการตลาด อาทิ Blue Ocean Strategy, Psychology Strategy
 - เมื่อใดควรใช้กลยุทธ์ใด
 - ปรับใช้กับงานของท่าน ทั้งที่เกี่ยวกับการตลาดทางตรงและทางอ้อม
- ส่วนผสมการตลาด
 - Marketing Mix คืออะไร สำคัญอย่างไร ทำไมต้องคำนึงถึง: 4Ps, 5Ps, 7Ps
 - การประยุกต์ใช้ส่วนผสมทางการตลาด Below the line, Above the line
 - Workshop
- การวางแผนการตลาด
 - แผนการตลาดมีกี่แบบ
 - มองการตลาดอย่างแตกต่าง
 - ประยุกต์ใช้อย่างไร
 - Workshop

วิธีการฝึกอบรม

- การเรียนรู้แบบผู้มีประสบการณ์เพื่อให้สามารถนำสิ่งที่เรียนรู้ไปใช้ในการปฏิบัติงานได้ทันที เพราะได้ผ่านการคิดร่วมกันระหว่างการฝึกอบรมแล้ว
- การฝึกอบรม มีความหลากหลายเพื่อให้เกิดความสนุกสนานและเข้าใจง่าย
 - การบรรยาย : เนื้อหาใกล้ตัวเพื่อให้ง่ายต่อการเรียนรู้
 - Work Shop : เกิดการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นซึ่งกันและกัน
 - การนำเสนอ : ฝึกฝนการแสดงออกและการนำเสนอ
 - การตอบคำถาม : กระตุ้นให้ผู้ฝึกอบรมได้คิดและแสดงความคิดเห็นอย่างเต็มที่

วิทยากร อาจารย์ประเสริฐ สุขไพบูรณ์กุล (Master of Business Administration (MBA.) ประสบการณ์การสอนกว่า 10 ปี ด้านการขาย, การตลาด, การบริการ และ Team Building จากแบรนด์ยักษ์ใหญ่ต่างๆ ที่มีการว่าจ้างอย่างต่อเนื่อง อาทิ โตโยต้า นิสสัน MBK ปรีญสิริ ธนาคารกสิกรไทย ทีโอที ฯลฯ วิทยากรและที่ปรึกษาด้านการขายและการตลาดให้แก่หน่วยงานภาครัฐและเอกชน ผลงานการเขียนบทความวิชาการต่างๆ และหนังสือ Ebook : กลยุทธ์นักขายในปัจจุบัน (Sale 2)

กำหนดการ	วันพฤหัสบดีที่ 12 มีนาคม 2558	บุคคลทั่วไป	3,700 + 259 = 3,959
เวลา	09.00-16.00 น.	สมาชิก, โอนเงินก่อน 5 มีนาคม 2558	3,500 + 245 = 3,745
สถานที่	โรงแรมเซนต์เจมส์ (ช.สุขุมวิท 26)	ลงทะเบียน 2 ท่าน	6,400 + 448 = 6,848

หมายเหตุ – ค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมสัมมนาสามารถหักลดหย่อนภาษีได้ 200%



บริษัทเคเอ็นซี เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ จำกัด

34/289 หมู่บ้านไทยสมบูรณ 2 หมู่ที่ 2 ต.คลองสาม อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี 12120

โทร./โทรสาร 02-191-2509, 089-925-4790, 081-847-6341, 083-134-5160

e-mail : knctrainingcenter@hotmail.com, www.knctrainingcenter.com

ใบลงทะเบียนเข้าร่วมอบรมสัมมนา

หลักสูตร **หัวใจของการตลาดเบื้องต้น (Core of Marketing for Business)**

กำหนดการ **วันพฤหัสบดีที่ 12 มีนาคม 2558 เวลา 09.00-16.00 น.**

โรงแรมเซนต์เจมส์ สุขุมวิท ซอย 26

รายการค่าลงทะเบียน: 1 ท่าน	ราคา + vat 7%	ราคาหลังหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	$3,700 + 259 = 3,959$	<input type="checkbox"/> $3,959 - 111 = 3,848$
สมาชิก, โอนเงินก่อน 5 มีนาคม 2558	$3,500 + 245 = 3,745$	<input type="checkbox"/> $3,745 - 105 = 3,640$
ลงทะเบียน 2 ท่าน	$6400 + 448 = 6,848$	<input type="checkbox"/> $6,848 - 192 = 6,656$

(ลงทะเบียนท่านที่ 2 เป็นต้นไป ลดท่านละ 500 บาท)

รายชื่อผู้เข้าร่วมสัมมนา

1. ตำแหน่ง.....
2. ตำแหน่ง.....
3. ตำแหน่ง.....
4. ตำแหน่ง.....

• **ที่อยู่เพื่อออกใบเสร็จ :** (กรุณากรอกรายละเอียดให้ชัดเจนเพื่อความถูกต้องในการออกใบเสร็จ)

(บจก./บมจ./หจก./ส่วนบุคคล) ชื่อ.....เลขที่.....หมู่.....

อาคาร/หมู่บ้าน.....ชั้น.....ต.รอก/ซอย.....

ถนน.....แขวง/ตำบล.....อำเภอ/เขต.....

จังหวัด.....รหัสไปรษณีย์.....โทรศัพท์.....

โทรสาร.....ผู้ประสานงาน.....E-mail :

• ประเภทธุรกิจ.....

• **ต้องการหักภาษี ณ ที่จ่ายหรือไม่** ต้องการ ไม่ต้องการ

กรณีหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ในนาม บริษัท เคเอ็นซี เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ จำกัด เลขที่ 34/289 หมู่บ้านไทยสมบูรณ 2

หมู่ที่ 2 ต.คลองสาม อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี 12120 เลขประจำตัวผู้เสียภาษี : **0135556000220**

ปัญหาที่ท่านต้องการทราบเป็นพิเศษในเรื่องที่สมัคร

โอนเงินเข้าบัญชี : บริษัท เคเอ็นซี เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ จำกัด ประเภทบัญชี ออมทรัพย์

ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขาเซียร์รังสิต เลขที่บัญชี **364-236239-5**

บริษัท เคเอ็นซี เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ จำกัด

34/289 หมู่บ้านไทยสมบูรณ 2 หมู่ที่ 2 ต.คลองสาม อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี 12120

โทร./โทรสาร 02-191-2509, 089-925-4790, 081-847-6341, 083-134-5160

e-mail : knctrainingcenter@hotmail.com, www.knctrainingcenter.com

กรุณาแฟกซ์ใบลงทะเบียนหรือหลักฐานการโอนเงินมาที่ fax. เบอร์ 02-191-2509