



BOSTON NETWORK
The Global Knowledge Network

Course:

Strategic Marketing Management Workshop

การบริหารการตลาดเชิงกลยุทธ์

Duration: 1 Day (9:00 – 16:00)

**PRACTICAL
WORKSHOP**

พัฒนาตัวคุณสู่ผู้นักการตลาดมืออาชีพ

ด้วยหลักสูตร

**STRATEGIC MARKETING
MANAGEMENT WORKSHOP**

เรียนรู้การบริหารการตลาดเชิงกลยุทธ์
เพื่อก้าวสู่การเป็นหนึ่งในธุรกิจ

เรียนรู้พัฒนาแผนการตลาดเพื่อความสำเร็จทางการตลาด
สร้างโอกาสแห่งความสำเร็จในการเป็นทีหนึ่ง เข้าใจในมิติต่างๆ
ของการขายเพิ่มมากขึ้นเพื่อสร้างความแตกต่างให้เหนือชั้น
กว่าคู่แข่ง ทั้งแนวคิดและหลักปฏิบัติ

BOSTON NETWORK
The Global Knowledge Network

สอนโดย
คณาจารย์
มืออาชีพ

Class
Inhouse

Class
Public

Live
Distance
Training

www.bostonnetwork.com
 02-949-0955



หลักการและเหตุผล:

ในสภาพการแข่งขันที่สูงขึ้น ลูกคามีความรู้และความต้องการเพิ่มมากขึ้น จึงทำให้นักการตลาดนั้นต้องเข้าใจในมิติต่างๆ ของการขายเพิ่มมากขึ้น เพื่อสร้างความแตกต่างให้เหนือชั้นกว่าคู่แข่ง ทั้งแนวคิดและหลักปฏิบัติ ซึ่งเป็นที่ทราบกันดีว่าใครสามารถเข้าถึงลูกค้า และกลุ่มเป้าหมายให้มากที่สุด ก็จะเป็นผู้ที่มีโอกาสในชัยชนะมากเท่านั้น โดยเฉพาะถ้าใครสามารถที่จะค้นหาถึงกลุ่มเป้าหมายใหม่ๆ ได้อย่างเป็นรูปธรรม ก็จะทำให้ตนเองนั้นสามารถที่จะเพิ่มและขยายฐานการขายของตนเองมากขึ้น หลักสูตรนี้ช่วยให้เกิดความเข้าใจในพฤติกรรมที่เปลี่ยนแปลงไปของลูกค้า การสร้างความเข้มแข็งให้กับตราสินค้า การให้ความสำคัญกับบริการและสินค้าเท่าเทียมกัน การสร้างพันธมิตรทางการค้า ตลอดจนนวัตกรรมใหม่ทางการตลาดที่จะพิชิตความได้เปรียบในการแข่งขันในสายตาของลูกค้า สิ่งเหล่านี้จำเป็นอย่างยิ่งที่นักการตลาดต้องเรียนรู้และเข้าใจเพื่อประยุกต์ให้เหมาะกับธุรกิจอย่างได้ผล และสร้างโอกาสแห่งความสำเร็จในการเป็นที่หนึ่งซึ่งเป็นเป้าหมายสูงสุดนั่นเอง

ประโยชน์ที่คุณจะได้รับจากหลักสูตรนี้:

- เพื่อให้ผู้เข้ารับอบรมได้ทราบและเข้าใจในแนวโน้มทางการตลาดและการกำหนดกลยุทธ์การตลาด เพื่อความสำเร็จของธุรกิจ
- เพื่อให้ผู้เข้ารับอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ไปใช้เพิ่มศักยภาพในการแข่งขันสูงสุดแก่องค์กร
- ค้นหากลุ่มเป้าหมายใหม่ๆ และเลือกกลยุทธ์ที่เหมาะสมในการเจาะตลาด
- ประเมินจุดอ่อนและจุดแข็งของคู่แข่งเพื่อขยายฐานการขาย
- พัฒนาแผนการตลาดเพื่อความสำเร็จทางการตลาด

หัวข้อการสัมมนา:

- กลยุทธ์ขององค์กร
- ลักษณะของกลยุทธ์ที่ประสบความสำเร็จในอนาคต
- การเปลี่ยนแปลงองค์กร
- ขบวนการทางการตลาด
- การออกแบบกลยุทธ์ที่มุ่งสู่ตลาด (Market Driven Strategy)
- การพัฒนากลยุทธ์ของตำแหน่งทางการตลาด
- การนำเอาแผนการตลาดที่มุ่งสู่ตลาดไปปฏิบัติ
- ความแตกต่างขององค์กรที่มุ่งสู่ตลาดในวันนี้และพรุ่งนี้
- การเปลี่ยนจากการมุ่งสู่ผลิตภัณฑ์เป็นการมุ่งสู่ตลาด
- ทักษะการตลาดแบบเก่า และแบบใหม่ที่ตลาดต้องการ
- “เรารักลูกค้าไม่เท่ากัน”
- ทฤษฎีการอยู่รอดทางการตลาดจากแรงบีบทั้ง 5
- การวิเคราะห์คู่แข่ง
- การเป็นผู้นำตลาด ผู้ท้าทาย ผู้ตาม ควรทำตัวอย่างไร
- กลยุทธ์การตั้งรับ และการบุก เหล้าเก่าที่เปลี่ยนขวดใหม่
- การจับตลาด Nichemanship



- การเอาชนะด้วยข้อมูล/ข่าวสาร
- CRM คู่ TRM
- Win back Customer
- One to One Marketing สำคัญอย่างไรในอนาคต
- Database Marketing
- Customer Life Value Concept
- การตลาด Internet
- กติกาสำหรับการตลาดยุคเศรษฐกิจใหม่ (New Economy)
- นวัตกรรม (Innovation) กับการตลาด
- WOM (Word of Mouth Marketing) การตลาดแบบปากต่อปาก
- การตลาดผ่าน Social Media

รูปแบบการสัมมนา:

- การสัมมนาหลักสูตรนี้ มุ่งเน้นผู้เข้าสัมมนาเป็นศูนย์กลาง โดยเน้นการมีส่วนร่วมและมีการทำ Workshop และบทบาทสมมุติ พร้อม VDO ประกอบการสัมมนา

เหมาะสำหรับ:

- ผู้บริหารหรือหัวหน้าสายงานการตลาด, การสื่อสารการตลาด
- นักการตลาด, นักสื่อสารการตลาด
- นักขายที่ต้องใช้เครื่องมือทางการตลาดสร้างยอดขาย
- ผู้ประกอบธุรกิจส่วนตัว
- ผู้สนใจทั่วไปที่ต้องการพัฒนาความรู้และทักษะด้านการตลาด



BOSTON NETWORK
The Global Knowledge Network

วิทยาการ:

วิทยาการผู้ทรงคุณวุฒิจาก บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด

วัน เวลา สถานที่ และค่าใช้จ่าย ในการเข้าร่วมงานสัมมนา

วันที่ 16 ธันวาคม 2568 เวลา 09.00 - 16.00 น. โดยสามารถเลือกการเข้าอบรมได้ 2 ช่องทาง ดังนี้

1. เข้าร่วมอบรมที่โรงแรมจัสมิน ซิตี (ซอยสุขุมวิท 23) หรือโรงแรมที่เทียบเท่า
(สถานที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงกรุณาติดต่อเจ้าหน้าที่ประสานงาน)
ค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมงานสัมมนา ราคา 6,500 บาท (ราคานี้ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%)
2. เข้าร่วมอบรมแบบทางไกลโดยการประชุม Distance Learning Instructor-led Virtual Class via Face to Face Application
ค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมงานสัมมนา ราคา 5,500 บาท (ราคานี้ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%)

สำหรับรายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อผู้ประสานงานอบรม โทร: 02 949 0955, 02 318 6891, 086 337 8266, Email: seminar@bostonnetwork.com และ Line ID: @bostonnetwork



ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง
(พระราชกฤษฎีกาฉบับที่ 437 ไร่ 19 ตุลาคม พ.ศ. 2548 เป็นต้นไป)

สร้างสรรค์หลักสูตรสัมมนาคุณภาพเยี่ยมโดย



BOSTON NETWORK
The Global Knowledge Network



BOSTON ✦ **NETWORK**
The Global Knowledge Network

แผนที่ โรงแรมจัสมีน ซิตี้ (ซอยสุขุมวิท 23) (สถานที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงกรุณาดูต่อเจ้าหน้าที่ประสานงาน)





Registration Form

บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด (สำนักงานใหญ่) 573/140 ซอยรามคำแหง 39 แขวงพลับพลา

เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310 Tel: 02-949-0955, 02-318-6891

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105548037730

ข้อมูลผู้เข้าร่วมสัมมนา : (โปรดกรอกข้อมูลให้ครบถ้วนและชัดเจน, ภาษาไทย: ตัวบรรจง, ภาษาอังกฤษ: ตัวพิมพ์)

หลักสูตรที่ร่วมสัมมนา _____		วันสัมมนา _____	
สนใจร่วมการอบรม ☐ แบบ Classroom ☐ แบบ Virtual Online ☐ เข้าร่วมได้ทั้ง 2 แบบ ขึ้นอยู่กับการยืนยันการจัดจากสถาบัน			
ชื่อ-นามสกุล	(ภาษาไทย)		
	(ภาษาอังกฤษ)		
บริษัท	(ภาษาไทย)		
	(ภาษาอังกฤษ)		
ตำแหน่งงาน:		แผนก/ฝ่าย:	
เบอร์โทรศัพท์ที่ทำงาน:		เบอร์โทรศัพท์มือถือ:	
เบอร์โทรสาร Fax:		E-mail:	
ชื่อผู้ประสานงาน (HR)		เบอร์โทรศัพท์	

ข้อมูลเพื่อใช้ออกใบกำกับภาษี : โปรดตรวจสอบความชัดเจนครบถ้วน เพื่อความถูกต้องของใบเสร็จใบกำกับภาษีที่ท่านจะได้รับ)

ชื่อที่ให้ระบุในใบกำกับภาษี :	☐ ตามชื่อบริษัทด้านบน
ที่อยู่ให้ระบุในใบกำกับภาษี:	

การชำระเงินค่าสัมมนา : สามารถสอบถามรายละเอียดและสำรองที่นั่งได้ที่ 02-949-0955, 02-318-6891 ต่อ 104, 105, 108, 109

วิธีการชำระเงิน	
☐ โอนเงินเข้าบัญชี บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด	ธนาคารที่เอ็มบีธนชาต สาขาเอสพลานาด รัชดา บัญชีออมทรัพย์เลขที่ 667-2-01501-0 โอนวันที่ _____
ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขาสีแยกศรีวรา บัญชีออมทรัพย์เลขที่ 140-2-63049-9 โอนวันที่ _____	
☐ ถีเช็คจ่ายหน้างานในนาม บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด	
☐ จ่ายเงินสดหน้างาน	
ข้อมูลครบถ้วนแล้ว กรุณาส่งกลับมาที่ Email: seminar@bostonnetwork.com หรือ ส่งผ่าน Line ID: @bostonnetwork	
โปรดนำหนังสือรับรองภาษีหัก ณ ที่จ่ายมายื่นในวันสัมมนา	
1) บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการสำรองที่นั่งให้แก่ผู้ส่งเอกสารลงทะเบียนครบถ้วนและชำระเงินแล้วเท่านั้น	
2) เจ้าหน้าที่จะแจ้งยืนยันการลงทะเบียนของท่านอีกครั้งหลังจากได้รับเอกสาร	
3) ในกรณีที่ท่านสำรองที่นั่งไว้แล้วแต่ไม่สามารถเข้าร่วมการสัมมนาได้ กรุณาแจ้งล่วงหน้าก่อนวันงานอย่างน้อย 10 วัน	
หากไม่แจ้งตามกำหนด ท่านจะต้องชำระค่าธรรมเนียมเอกสารเป็นจำนวน 50% ของอัตราค่าลงทะเบียน	