

หลักสูตร การวิเคราะห์ และการจัดการข้อมูลทางการตลาด เพื่อการตัดสินใจ

เหตุผลและหลักการ

ยุคโลกาภิวัตน์ที่ภาพรวมและแนวความคิดทางการขาย การตลาดที่เปลี่ยนไป ทำให้ กลยุทธ์ทางการตลาดแบบเดิม ๆ ถูกเปลี่ยนแปลง การวิเคราะห์ตลาด, คู่แข่ง, พฤติกรรมผู้บริโภค, ที่มีประสิทธิภาพนำมาซึ่ง ส่วนแบ่งการตลาดที่ขยายตัวอย่าง ต่อเนื่อง การวิเคราะห์คู่แข่ง, การวิเคราะห์ปัญหาทางการตลาด, การพัฒนากลยุทธ์ทางการตลาด เป็นเครื่องมือ ส่งเสริมการตลาดที่ทรงพลัง, นำมาซึ่งการเพิ่มของยอดขาย ที่ไม่รู้จบ และการได้เปรียบคู่แข่ง นักการตลาดสมัยใหม่ ใส่ใจ และให้ความสำคัญกับกลยุทธ์เพื่อสร้างงานที่แตกต่าง หลักสูตร "กลยุทธ์ทางการตลาดสมัยใหม่" คือคำตอบที่ดีที่สุดในยุคนี้

วัตถุประสงค์

- ☉ เพื่อให้ผู้เข้าสัมมนาได้สร้างเสริมความรู้ความเข้าใจในกลยุทธ์การตลาดสมัยใหม่
- ☉ เพื่อให้ทราบถึงการนำกลยุทธ์และวิธีการต่างๆ มาใช้ในการวิเคราะห์ทางการตลาดซึ่งสามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้จริงในธุรกิจ
- ☉ เพื่อให้ผู้เข้าสัมมนาได้ตระหนักถึงความสำคัญในการใช้กลยุทธ์ทางการตลาดเพื่อประยุกต์ใช้ในธุรกิจเพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน

หัวข้อการสัมมนา

- 📌 ภาพรวมแนวคิดทางการตลาดและการขาย
- 📌 การวิเคราะห์สภาพตลาด
- 📌 การกำหนดเป้าหมาย และทางเลือกเชิงกลยุทธ์
- 📌 กลยุทธ์ในการกำหนดราคาเพื่อเพิ่มกำไร
- 📌 การพัฒนาผลิตภัณฑ์ส่วนผสมทางการตลาดและกลยุทธ์ผลิตภัณฑ์
- 📌 กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ทางตรงและผ่านคนกลาง
- 📌 กลยุทธ์การสื่อสารการตลาดมุ่งเฉพาะพื้นที่
- 📌 เทคนิคทางการตลาดในการเพิ่มยอดขาย
- 📌 สรุป ข้อเสนอแนะ ถาม - ตอบ

วิธีการฝึกอบรม – สัมมนา

เป็นการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ (Dynamic & Workshop) เน้นการเรียนรู้ด้วยตนเอง และแลกเปลี่ยนประสบการณ์ร่วมกัน (Learning by Doing and Participating with Experiences) ซึ่งประกอบด้วย

- ☉ การบรรยาย
- ☉ กรณีศึกษา
- ☉ ระดมสมองฝึกวิเคราะห์
- ☉ การแสดงความคิด ถาม – ตอบ

วิทยากร : ดร.ชัยยงค์ ปัญญาประภาพร

การศึกษา

- ปริญญาตรี เศรษฐศาสตร์ปริมาณวิเคราะห์ จุฬาลงกรณ์
- ปริญญาโท เศรษฐศาสตร์และการเงินระหว่างประเทศ จุฬาลงกรณ์
- ปริญญาเอก รัฐประศาสนศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต
- Certificate in Economic and Social Development from Beijing University, CHINA

ประสบการณ์ทำงาน

- บริษัท ปูนซิเมนต์ไทย จำกัด (มหาชน)(SCG) เจ้าหน้าที่โครงการ(Project Sales Coordinator)
- บริษัท ผลิตภัณฑ์และวัตถุก่อสร้าง จำกัด (CPAC) ผู้จัดการแผนกขายและการตลาด
- บริษัท เอกชัยดิษฐ์วิวัฒน์ จำกัด (Tesco Lotus) รองผู้อำนวยการสาขา
- บริษัท ลาฟาร์จสยามรูฟฟิง จำกัด (Lafarge Siam Roofing) ผู้จัดการฝ่ายขาย
- ปัจจุบัน กรรมการผู้จัดการบริษัท ดีวัน อินเทอร์เน็ตเนชั่นเนล จำกัด
- ที่ปรึกษาด้านการพัฒนาองค์กรและทรัพยากรมนุษย์

วันที่สัมมนา : ครั้งที่ 1/52 : วันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2552

ครั้งที่ 2/52 : วันที่ 24 มิถุนายน 2552

ระยะเวลา : หลักสูตร 1 วัน (6 ชั่วโมง)

สถานที่ : -

ค่าสัมมนาสำหรับ Platinum Member	: 2,250	บาท	(ราคาไม่รวม Vat 7%)
ค่าสัมมนาสำหรับ Gold Member	: 2,700	บาท	(ราคาไม่รวม Vat 7%)
ค่าสัมมนาสำหรับบุคคลทั่วไป	: 3,000	บาท	(ราคาไม่รวม Vat 7%)

วิธีการชำระเงิน

- ❑ เช็คสั่งจ่าย "**บริษัท บีพีไอที โฮลดิ้งส์ จำกัด**" เลขประจำตัวผู้เสียภาษีอากร 3030265654
- ❑ โอนเงินเข้าบัญชี บริษัทในนาม "**บริษัท บีพีไอที โฮลดิ้งส์ จำกัด**" บัญชีออมทรัพย์
ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) สาขาบางยี่ขัน เลขที่ 047-2-98864-6
ธนาคารกรุงเทพ จำกัด สาขาตลิ่งชัน เลขที่ 211-0-60553-8
ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด สาขากนนสิรินธร เลขที่ 122-2-22293-9

กรุณาส่งแฟกซ์ สำเนาใบฝากเงิน พร้อมใบสมัครมายังบริษัทเพื่อยืนยันการชำระเงิน และใช้เป็นหลักฐานการสมัคร ยังหมายเลข 02-435-6469 หรือสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ แผนก Learning Business Department โทร. 02-434-3195-7 ต่อ 203, 204 คุณรุจิรา, คุณนาฏลัดดา, คุณธนภฤต

- **หมายเหตุ:** กรณีที่ท่านได้สำรองที่นั่งไว้แล้ว แต่ไม่สามารถเข้าร่วมการสัมมนาได้ กรุณาแจ้งให้บริษัททราบก่อนล่วงหน้าอย่างน้อย 7 วันทำการ มิฉะนั้น ท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30 ของค่าธรรมเนียมการอบรม