บริษัท บีพีไอที โฮลดิ้งส์ จำกัด 171 ถนนสมเด็จพระปิ่นเกล้า
แขวงบางยี่ขัน เขตบางพลัด กรุงเทพฯ 10700
Tel. 02-4343195-7 Fax. 02-4356469 www.bpit.co.th

กลยุทธ์การตลาดสมัยใหม่
Modern Marketing

หลักการและเหตุผล

ปัจจุบันนี้การแข่งขันทางการตลาดสูง และยิ่งทวีความรุนแรงอย่างเห็นได้ชัด จากการออกผลิตภัณฑ์/ บริการใหม่ๆ มามากมาย เพื่อตอบสนองความต้องการและความพึงพอใจของลูกค้า จากสินค้าและบริการมากมาย และวิธีการทำกิจกรรมทางการตลาดก็เป็นอีกวิธีที่จะดึงดูดใจกลุ่มเป้าหมาย โดยมีการวางแผนให้เข้ากับภาวะการตลาดปัจจุบัน ในยุคช่องทางของการสื่อสารทางการตลาดที่มากมาย โดยใช้เครื่องมือทางการการตลาดยอดฮิตที่จะยิง Direct ตรงต่อลูกค้า เพื่อสร้างแรงจูงใจหรือสร้างกระแสแก่กลุ่มเป้าหมาย

วัตถุประสงค์

- เพื่อให้เกิดฐานข้อมูลที่เป็นระบบเกี่ยวกับคู่แข่ง ในการนำไปเปรียบเทียบ และปรับใช้เพื่อการแข่งขัน
- เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ โดยใช้ข้อมูลทางการตลาดมาเป็นส่วนช่วยในการพัฒนาผลิตภัณฑ์
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้มีความคิดสร้างสรรค์และเกิดความคิดใหม่ ๆ ในการปรับเปลี่ยนแผนทางการตลาดเพื่อดึงดูดใจกลุ่มเป้าหมายได้

ชำระเงินก่อน
วันเข้าสัมมนา 10 วัน
รับส่วนลด 200 บาท

หัวข้อการสัมมนา

- 5 ขั้นตอนการวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาด
- องค์ประกอบสำคัญในการดำเนินกลยุทธ์ที่มุ่งสู่ตลาดเป็นสำคัญ
- อุปสรรคที่เรากำลังเผชิญหลังปี 2010 เป็นต้นไป
- ทักษะทางการตลาดแบบดั่งเดิมและแบบใหม่ที่ธุรกิจต้องการ
- ทฤษฎีการแข่งขัน (Competitive Strategy)
- การวิเคราะห์คู่แข่งขัน (Competitor Analysis)
- การกำหนดบทบาทในฐานะผู้นำ ผู้ท้าชิง ผู้ตาม และผู้นิชตลาด
- กลยุทธ์การตั้งรับทางการตลาด(Defense Strategy)
- กลยุทธ์การบุกทางการตลาด (Attack Strategy)
- กลยุทธ์การจับตลาดเฉพาะ(Niche Strategy)
- การรักษาสมดุลทางการมุ่งสู่ลูกค้าและมุ่งสู่คู่แข่งขัน
- การเอาชนะด้วยข่าวสาร (Winning with Information)
- การตลาดสัมพันธภาพกับลูกค้า (CRM)
- การตลาดแบบ หนึ่งต่อหนึ่ง (One to One Marketing)
- การคำนวณมูลค่าลูกค้าตลอดชีพ (CLV)
- การตลาดแบบฐานข้อมูล (Database Marketing)
- การตลาดอินเตอร์เนท (Internet Marketing)
- กฎของเกมส์การตลาดใหม่ในยุคเศรษฐกิจใหม่ (New Marketing Rules For New Economy)
- นวัตกรรม (Innovation) กับการตลาด
- การตลาดแบบ WOM (Word of Mouth Marketing)

วิทยากร : ดร. วิชัย ว่องศิลป์วัฒนา

ตำแหน่งงานปัจจุบัน

รองผู้อำนวยการการขาย บริษัท โอสถสภา จำกัด
รับผิดชอบทีมงานขายตลาดเครื่องดื่ม ซึ่งจัดจำหน่ายสินค้า ลิโพวิตันดี, เอ็ม 150,
Director of Management Committee – Osotspa Kirin Co.,Ltd.

อดีต

ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมพนักงานขาย บริษัท ยิลเลตต์ประเทศไทย จำกัด
ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาการขาย บริษัท เป๊ปซี่โคล่า อินเตอร์เนชั่นแนล เซาท์อีส เอเชีย จำกัด
ผู้จัดการภาค บริษัท พร็อคเตอร์ แอนด์ แกมเบิล จำกัด (พี แอนด์ จี)
ผู้จัดการทั่วไป สายงานการขาย บริษัท ทีโอเอ จำกัด
ผู้จัดการฝ่ายขายทั่วไป บริษัท โฟร์โมสต์ ฟรีสแลนด์ (ประเทศไทย) จำกัด มหาชน

วันที่สัมมนา : 4 มีนาคม 2553

สถานที่ : Forum Park Hotel (ถนนจันทร์)

ค่าสัมมนาสำหรับสมาชิกชมรมบริหารงานบุคคลกรุงเทพ *(BPM)* 1,200 บาท / 1 ท่าน (ราคายังไม่รวม VAT)

ค่าสัมมนาสำหรับบุคคลทั่วไป 2,500 บาท / 1 ท่าน (ราคายังไม่รวม VAT)

ติดต่อสอบถามรายละเอียดหลักสูตร 0-2434-3195-7

1. คุณรุจิรา (ปาน) ต่อ 208	มือถือ 086 399 2015	e-mail: rujira_w@bpit.co.th
2. คุณขนิษฐา (น้อง) ต่อ 208	มือถือ 081 353 7383	e-mail: khanittha_y@bpit.co.th
3. คุณนาฏลัดดา (หมิว) ต่อ 104	มือถือ 086 311 3836	e-mail: nartladda_k@bpit.co.th