



Course outline

หลักสูตร การวางแผนและกำหนดกลยุทธ์การตลาดสมัยใหม่

หลักสูตร 1 วัน

โดย

อาจารย์ นันทชัย อินทรอักษร

หลักการ/ แนวความคิด

การประสบความสำเร็จทางธุรกิจย่อมเป็นเป้าหมายสำคัญของกิจการ การที่จะพิชิตเป้าหมายให้ได้นั้น ย่อมต้องมียุทธศาสตร์ประกอบมากมาย การวางแผนธุรกิจ การขาย และการตลาด ผู้บริหารรุ่นใหม่จำเป็นที่จะต้องมีความรู้พื้นฐานความเข้าใจองค์ประกอบต่าง ๆ นั้นเป็นอย่างดี การวางแผน และกำหนดกลยุทธ์การตลาด เป็นศาสตร์ที่ต้องเรียนรู้ และปรับปรุงตลอดเวลา เนื่องจากสภาพการแข่งขันที่ทวีความรุนแรงขึ้น การขยายตัวของตลาด การเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยี ความต้องการของผู้บริโภคที่มากขึ้น และสภาพเศรษฐกิจที่ยากลำบาก นักบริหารและนักการตลาดในยุคการแข่งขันนี้ จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องทำความเข้าใจอย่างถ่องแท้ และพัฒนาศักยภาพด้านการวางแผน การวิเคราะห์ การดำเนินงาน และการประเมินผลการปฏิบัติงานด้านการตลาดได้เป็นอย่างดี การอบรมในหัวข้อนี้ จะช่วยให้ผู้บริหาร และนักการตลาดมีมุมมองที่ถูกต้อง และพัฒนาศักยภาพในการวางแผน และกำหนดกลยุทธ์การตลาดเพื่อเอาชนะการแข่งขันสภาพเศรษฐกิจในยุคปัจจุบันนี้ได้

วัตถุประสงค์ของหลักสูตร

1. ให้เกิดการเรียนรู้และเข้าใจถึงสภาพแวดล้อมทางการตลาดที่เปลี่ยนแปลงไป การเติบโตของเทคโนโลยี และความซับซ้อนของสภาพธุรกิจในปัจจุบัน
2. ให้เกิดการเรียนรู้และเข้าใจถึงการบูรณาการองค์ความรู้ด้านการตลาด เศรษฐศาสตร์ และการขายเข้าด้วยกัน
3. เพื่อให้สามารถมองทะลุและวางแผนงานด้านการขายการตลาดเพื่อพิชิตเป้าหมายขององค์กรได้

รายละเอียดเนื้อหาตามหลักสูตร

1. วิจารณ์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ การขาย และการตลาดในปัจจุบัน
 - สภาพแวดล้อมทางธุรกิจในปัจจุบัน
 - สภาพแวดล้อมทางการขายในปัจจุบัน
 - สภาพแวดล้อมทางการตลาดในปัจจุบัน
2. การวิเคราะห์การตลาดและความต้องการของลูกค้า
 - ความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า
 - การวางแผนการตลาดแบบ Inside-Out
 - การวางแผนการตลาดแบบ Outside-In
3. การประเมินข้อมูลทางการตลาดและตัวแบบ เพื่อกำหนดกลยุทธ์สมัยใหม่
 - การประเมินฐานะทางการตลาด
 - การประเมินแรงกดดัน 5 ด้าน
 - การอ่านสถานการณ์และโอกาส
 - การประเมินกลยุทธ์รายสินค้า
4. การวิเคราะห์พื้นที่ตลาดสำหรับกำหนดกลยุทธ์การแข่งขันสมัยใหม่
 - กลยุทธ์การเลือกพื้นที่ตลาดแบบ Red Ocean
 - กลยุทธ์การเลือกพื้นที่ตลาดแบบ Blue Ocean
 - ทิศทางการตลาดในยุคหน้า White Ocean / CSR
5. การประยุกต์ข้อมูลการตลาดกับการกำหนดกลยุทธ์สมัยใหม่
 - AIDA Model เพื่อสร้างแผนการตลาด
 - มองให้ทะลุ คิดให้เป็น วางแผนให้ได้
 - หลุมดำของนักการตลาด

รายละเอียดและเทคนิคที่อาจารย์ใช้ในการดำเนินการฝึกอบรม

- ★ การบรรยาย 40%
- ★ เกม/ กิจกรรมกลุ่ม/ ฝึกปฏิบัติ Workshop และการนำเสนอผลงานกลุ่ม 60%

ผู้ประสานงานหลักสูตร



อ.นั้



084-4344-971



thematrixtraining@gmail.com



<https://www.thematrixtraining.com/>