



# หลักสูตร 4 G Marketing

## "การตลาดยุค 4G"

วันที่ 8 ตุลาคม 2561 เวลา 09.00-16.00 น. โรงแรมโกลด์ ออร์คิด(ถนนวิภาวดีฯ-สุทธิสาร)

### หลักสูตร 1 วัน

ปัจจุบันในโลกธุรกิจมีการแข่งขันกันอย่างมาก ซึ่งนับวันก็ยิ่งทวีความรุนแรงมากขึ้นเรื่อยๆ การตลาดก็นับเป็นอาวุธสำคัญ ที่แต่ละธุรกิจใช้เป็นอาวุธเพื่อชิงชัยความได้เปรียบในการแข่งขันหลายท่านอาจคิดว่า การตลาดที่ได้ผลนั้น จะต้องลงทุนมาก ๆ กับสื่อจำพวกโทรทัศน์ หรือวิทยุเท่านั้น จึงจะเข้าถึงผู้บริโภคได้อย่างทั่วถึง แต่ความจริงแล้วในโลกยุคดิจิทัลนี้ ยังมีการตลาดอีกแบบหนึ่ง ที่เราสามารถเข้าถึงผู้บริโภคจำนวนมากได้ โดยไม่ต้องลงทุนเยอะ และที่สำคัญสามารถสื่อสารแบบ 2 ทางกับผู้บริโภค หรือสามารถโต้ตอบกับผู้บริโภคบนอินเทอร์เน็ตได้...การตลาดแบบนี้ เราเรียกว่า "การตลาดในยุค 4G"

นอกจากนั้นการสื่อสารผ่านทางช่องทางออนไลน์นั้น ยังสามารถแทรกเข้าถึงได้ทุกวัยและทุกวงการอาชีพ ทำให้ผู้บริโภคสามารถเชื่อมเข้าถึง Brand สินค้าได้ง่ายขึ้น อย่างไรก็ตาม ยังมีผู้บริโภคบางกลุ่มที่ยังนิยมการตลาดแบบยุคเก่า หรือแบบ Offline หลักสูตรนี้จึงเน้นทั้งการตลาดบนโลกออนไลน์และ โลกออฟไลน์

### วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้วิเคราะห์และเข้าใจกลยุทธ์การตลาดของตนเองในยุคปัจจุบัน
2. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้เรียนรู้และพัฒนากลยุทธ์การตลาดในยุคดิจิทัลให้กับองค์กร
3. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถคิดและเข้าใจการตลาด และการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ให้เหมาะกับสภาพตลาดและการแข่งขัน เพื่อนำไปสู่นวัตกรรมทางการตลาดขององค์กรได้
4. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ ไปใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่องค์กร

### หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา

#### Module 1 การบริหาร Brand และ การสร้างนวัตกรรมในยุคดิจิทัล (4G)

1. การเตรียมความพร้อมสำหรับการตลาดในยุค 4G
2. พฤติกรรมของลูกค้าที่มีผลต่อการตลาดในยุค 4G
3. การบริหาร Brand ในยุค 4G

#### Module 2 บริหารแบรนด์อย่าง ผู้นำ และ ผู้ตาม

4. กลยุทธ์ของ ผู้นำ ที่ต้องทำ
5. กลยุทธ์ของ ผู้ตาม ที่ต้องลงมือปฏิบัติ

#### Module 3 การตลาดสำหรับ Mass Market และ Premium Market

6. การบริหาร Brand ของสินค้าที่เป็นตลาด Mass
7. การบริหาร Brand ของสินค้ากลุ่มพรีเมียม

#### Module 4 การบริหารงบประมาณ

8. ปัจจัยที่มีผลต่องบประมาณทางการตลาด
9. กิจกรรม การทำ budget plan อย่างมีประสิทธิภาพภายใต้งบประมาณจำกัด

#### Module 5 การสื่อสารในเชิงการตลาด

10. เทคนิคในการสื่อสารกับ ลูกค้าภายนอกองค์กร
11. เทคนิคในการสื่อสารกับ ลูกค้าภายในองค์กร
12. สรุปคำถามและคำตอบ

### วิทยากร: ดร. ธวีธร ธีรขวัญโรจน์

อดีต General Manager - บริหารสินค้า บริษัท ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล จำกัด

อดีตผู้จัดการและบริหารการขายอุตสาหกรรมนมไทย(นมตรามะลิ)

และผ่านงานด้านการขายและการตลาดจาก Marriott Royal Garden Resorts Group

รวมประสบการณ์การทำงานด้านการขาย การตลาดและการบริการมากกว่า 30 ปี

**สอบถามและสำรองที่**

**Tel: 02-4646524 , 085-938-6299** Fax.02-9030080 ต่อ 4326

E-Mail : [info@perfecttrainingandservice.com](mailto:info@perfecttrainingandservice.com) [www.perfecttrainingandservice.com](http://www.perfecttrainingandservice.com)



Perfect Training & Service Co.,Ltd.

บริษัท เพอเฟกท์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

อัตราค่าลงทะเบียน

## หลักสูตร 4 G Marketing

ราคาปกติท่านละ 3,900 บาท + VAT 7% รวมเป็น 4,173 บาท

สมัครก่อนวันที่ 3 ตุลาคม 2561 **เหลือเพียง!** ท่านละ 3,400 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

- ราคานี้รวม เอกสารการอบรม / อาหารว่างและอาหารกลางวันตลอดหลักสูตร
- เฉพาะนิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้
- ใบเสร็จค่าลงทะเบียน สามารถนำไปบันทึกหักค่าใช้จ่ายทางบัญชีได้ 200 %

### ลงทะเบียนเพื่อเข้าร่วมสัมมนา

ชื่อบริษัท /หน่วยงาน.....

ที่อยู่บริษัท.....

1. ชื่อ..... ตำแหน่ง ..... Email .....

2. ชื่อ..... ตำแหน่ง ..... Email .....

3. ชื่อ..... ตำแหน่ง ..... Email .....

4. ชื่อ..... ตำแหน่ง ..... Email .....

5. ชื่อ..... ตำแหน่ง ..... Email .....

โทรศัพท์ ..... เบอร์ต่อ..... โทรสาร .....

หมายเหตุ .....



Perfect Training & Service Co.,Ltd.

บริษัท เพอเฟกท์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

### บริษัท เพอเฟกท์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

ที่อยู่ 16/54 แขวงสามต้น เขตบางขุนเทียน กรุงเทพฯ 10150

Tel. 02-4646524 Mobile. 085-9386299

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0735553003036

- เช็คขีดคร่อมส่งจ่าย บริษัท เพอเฟกท์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด
- โอนเงินเข้าบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารกสิกรไทย สาขา บางบอน เลขที่บัญชี 022-3-91431-4

**การแจ้งยกเลิก :** ผู้สมัครสามารถที่จะยกเลิกการเข้าอบรมได้ ในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 10 วัน บริษัทฯ จะหักค่าธรรมเนียม ร้อยละ 15 ของค่าสมัคร และในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 7 วัน บริษัทฯ คืนเงินร้อยละ 50 ของค่าสมัคร นอกเหนือจากนี้แล้ว บริษัทฯ จะไม่คืนเงินใดๆ ทั้งสิ้น การจองมีผลเมื่อชำระเงินเรียบร้อยแล้วและแสดงใบ Pay-in เพื่อเป็นหลักฐานในการสำรองที่นั่ง