



Certificate Program

หลักสูตรวุฒิบัตร

# Marketing Strategy

การเป็นนักยุทธศาสตร์การตลาด

รุ่นที่ 31



6 - 17 มีนาคม 2561

ศูนย์บริการวิชาการและการศึกษาต่อเนื่อง คณะเศรษฐศาสตร์  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

Chulalongkorn University



# Marketing Strategy



การทำการตลาดสู่ความสำเร็จทั้งยอดขายและกำไร และการได้เปรียบทางการแข่งขันเหนือคู่แข่ง ย่อมต้องพึ่งพาแนวทางการตลาดที่สร้างสรรค์ การมีวิสัยทัศน์ และแผนงานทางการตลาดอันโดดเด่นเหล่านี้ในแนวคิดการตลาดสมัยใหม่จะนำมาสู่ “สิ่งที่เรียกว่าการบริหารการตลาดเชิงยุทธศาสตร์ (Strategic Marketing Management)” ซึ่งนักการตลาดโดยทั่วไปมักเรียนรู้ถึงเครื่องมือทางการตลาดต่างๆไม่ว่าจะเป็นด้านการสื่อสารการตลาด การบริหารลูกค้า หรือการทำการตลาดอยู่แล้ว แต่การเป็นนักยุทธศาสตร์ทางการตลาดได้นั้นหมายถึง นักการตลาดที่มีความรู้ ความเข้าใจถึงการบริหารการตลาดเชิงยุทธศาสตร์ ที่กล่าวถึง เพื่อที่จะมีความคิดสร้างสรรค์ด้านยุทธศาสตร์ (Marketing Strategy) ใหม่ๆอันพร้อมจะตอบสนองต่อความต้องการที่อยู่ภายในของลูกค้า (Customer Insight) และสามารถกำหนดขั้นตอนการทำการตลาดได้อย่างมีแผนงาน สร้างความได้เปรียบเหนือคู่แข่ง

สถาบันการตลาดเพื่อสังคมแห่งประเทศไทย (SMAT) จึงได้ร่วมกับ คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย จัดการอบรม หลักสูตร การเป็นนักยุทธศาสตร์การตลาด (Marketing Strategy) เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้ถึงกลยุทธ์การตลาดสมัยใหม่และวางแผนการตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ

## วัตถุประสงค์



1. เพื่อให้ผู้อบรมได้เข้าใจยุทธศาสตร์ทางการตลาด การสร้างตราผลิตภัณฑ์ และเข้าใจถึงผู้บริโภคแบบเจาะลึกเพื่อนำมาสู่การทำยุทธศาสตร์ทางการตลาดแก่ธุรกิจตน



2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้สามารถวางแผนยุทธศาสตร์ทางการตลาดได้อย่างดี เรียนรู้การวางแผนทางการตลาดอย่างเป็นขั้นเป็นตอน



3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้นำการเขียนและการนำเสนอแผนการตลาดไปปฏิบัติใช้ในองค์กรต่อไป



4. เพื่อให้เข้าใจถึงเศรษฐศาสตร์พฤติกรรมผู้บริโภคกับจิตวิทยาการตลาด



5. เพื่อให้เข้าใจถึงบทบาทของโซเชียลมีเดีย (Social Media) ในการวางยุทธศาสตร์การตลาด

## คุณสมบัติผู้เข้ารับการอบรม

ฝ่ายการตลาดระดับผู้บริหาร หัวหน้าพนักงาน พนักงาน และบุคคลทั่วไป ที่สนใจการอบรม

## ตารางเวลาการอบรมและสถานที่

อบรมวันอังคาร, พุธ, พฤหัสบดี  
เวลา 18.00 - 21.00 น.  
และวันเสาร์  
เวลา 9.00 - 16.00 น.  
รวมระยะเวลาทั้งสิ้น 30 ชั่วโมง

## ค่าธรรมเนียมการอบรม 18,900 บาท

ค่าธรรมเนียมการอบรม (ได้รับการยกเว้นภาษีมูลค่าเพิ่มและไม่มีหัก ฌ ที่จ่ายใดๆ) ทั้งนี้ได้รวมค่าเอกสารประกอบคำบรรยาย และอาหารแล้ว



# โครงสร้างหลักสูตร

## ยุทธศาสตร์การตลาด (Marketing Strategy)



เปิดหลักสูตรด้วยความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับยุทธศาสตร์การตลาด ว่า คือ อะไร และ อะไร คือ Marketing Goal ที่คนในองค์กรควรใส่ใจและทำความเข้าใจในสภาวะตลาด นอกจากนี้ยังเรียนรู้คลื่นปฏิวัติในยุคต่างๆ Marketing Era ซึ่งจะนำไปสู่ขั้นการทำ Marketing plan road map การแบ่งส่วนตลาด (Marketing Segmentation) การเลือกตลาดเป้าหมาย (Marketing Targeting) การวางตำแหน่งทางการตลาด (Marketing Positioning) เป็นต้น พร้อมทั้ง ยังได้รู้จักหลักการที่น่าสนใจอื่นๆ เช่น 3 C ที่นักธุรกิจทุกคนต้องระวัง, The 3i Model, การตลาดแบบผสม, แนวคิดการตลาดยุคใหม่, รู้เรื่องสงครามทางการตลาด, บทบาทของคู่แข่งในตลาด กลยุทธ์การเป็นผู้นำ ผู้ตามและผู้เจาะตลาด ฯลฯ

## ยุทธศาสตร์การทำดิจิทัลมาร์เก็ตติ้ง (Digital Marketing Strategy)

การเรียนรู้เบื้องต้นด้าน Digital Marketing ตั้งแต่สถิติการใช้ Social Media ฉบับปรับปรุงล่าสุด Top 5 Social Media in Thailand กิจกรรมยอดฮิตตามช่วงวัยในโลกออนไลน์ Facebook Trends เป็นต้น นอกจากนี้ยังจะได้เรียนรู้กระแสตอบรับของ Social Media แต่ละประเภท และข้อได้เปรียบของการใช้ รวมทั้งทำความเข้าใจตลาด การสร้างแบรนด์ และ 5 ความท้าทายที่ต้องเผชิญเกี่ยวกับการตลาดทางโซเชียลมีเดีย เช่น ทิปนำรู้เกี่ยวกับช่วงเวลาที่จะเพิ่มการมีส่วนร่วมทางโซเชียลมีเดียได้มากที่สุด แนวทางเนื้อหาที่จะช่วยสร้าง



Digital Marketing Work Flow

แรงกระตุ้นในสังคมออนไลน์ สูตรการโพสต์เนื้อหาหรือข้อความ Checklist ที่ควรมีบนหน้า Facebook วิธีดึงดูดด้วยภาพ ช่องทางการหาเนื้อหาดี ๆ การทำโฆษณาผ่านโซเชียลมีเดียอย่างไรให้ได้ผล กลยุทธ์ทางการเงินในการทำโฆษณา และพฤติกรรมของผู้คนบนโลกออนไลน์

## การตลาดภาคปฏิบัติ (Marketing @ Work)



สร้างการเรียนรู้จากการตอบคำถาม 3 คำถามสำคัญที่นักการตลาดต้องตอบ ทำความเข้าใจบทบาทของนักการตลาดสมัยใหม่ รู้กลยุทธ์และยุทธวิธีในการทำตลาดอย่างมีประสิทธิภาพผ่านการศึกษา และเจาะหลักความพึงพอใจของลูกค้า รวมถึงการสำรวจทรัพยากรทางการตลาดของ บริษัทและที่เด็ดของหลักสูตรเกี่ยวกับ 11 สิ่งที่ต้องทำเพื่อสร้างการตลาดที่ทรงประสิทธิภาพจิตวิทยาทางการตลาดในการทำ ความเข้าใจขั้นความต้องการ ของมนุษย์ หลักการตอบสนองความพึงพอใจ และจบ ด้วยการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นในประสบการณ์ของผู้เข้าอบรม



# โครงสร้างหลักสูตร (ต่อ)

## ยุทธศาสตร์การสร้างตราผลิตภัณฑ์ (Brand Building Strategy and Management)



เรียนรู้ตั้งแต่ความหมายอันลึกซึ้งของแบรนด์ ความแตกต่างระหว่างแบรนด์และสินค้า พร้อมตัวอย่างความมหัศจรรย์ของแบรนด์ที่สำคัญและ Top 10 แบรนด์ที่มีค่าที่สุด รวมถึงหลักนำรู้ต่างๆ เช่น ความสำคัญของ Brand -Mantras , หลัก Brand Relationship Spectrum ทำความเข้าใจ House Brand, Endorsed Brand, Branded House และ Sub-Brand เรียนรู้การตั้งคำถามเพื่อเสาะหาและพัฒนาจุดเหมือนจุดต่าง เทคนิคการสร้างคุณค่า การรับรู้และความภักดีในตราสินค้าโดยยึดผลและการตอบสนองของลูกค้า การปรับ Brand Portfolio และ กลยุทธ์ Brand Asset Management เป็นต้น

## เศรษฐศาสตร์พฤติกรรมสำหรับนักการตลาด (Behavioral Economics for Marketers)

เรียนรู้ความหมายของคำว่า Behavioral Economics ทั้งความเข้าใจเบื้องต้นเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภค ระบบความคิด 2 แบบของมนุษย์ ปรัชญาการณ้นำสนใจที่ควรให้ความสำคัญ เช่น Anchoring Effect เป็นต้น เรียนรู้ทฤษฎีต่างๆ เพื่อนำมาประยุกต์ใช้กับกาสร้างยุทธศาสตร์การตลาดให้สัมฤทธิ์ผล ผ่านการทำ ความเข้าใจวิธีการและรูปแบบการตัดสินใจของผู้บริโภค เช่น ผู้บริโภคมีการประมวลผลข้อมูลอย่างไร ข้อมูลและการแสดงออกแบบใดที่ส่งผลในทางบวกต่อพฤติกรรมกรซื้อ โดยประกอบด้วยการให้ ตัวอย่างและคำถามชวนคิดที่ช่วยเพิ่มความเข้าใจตลอดหลักสูตร



## การเขียนและนำเสนอแผนการตลาด (Workshop : Marketing Plan)

### Marketing Plan Road Map



จัดกลุ่มเพื่อร่วมกิจกรรมนำเสนอ Marketing Plan จากกรณีศึกษาหรือ โจทย์ที่ทำท้าย ซึ่งช่วยฝึกให้ผู้อบรมประยุกต์เนื้อหาที่เรียนมาใช้ได้จริง ตั้งแต่ การทำ SWOT Analysis การหา Vision และ Mission การทำยุทธศาสตร์ 8P's และวิธีแก้โจทย์ให้ได้ผลลัพธ์ที่ดีต่อธุรกิจสมมติ ซึ่งตลอดการอบรมจะมีผู้เชี่ยวชาญ คอยชี้แนะแนวทางเพื่อให้ได้เป้าหมายที่หวังไว้หรือเห็นภาพอย่างชัดเจน

### การประเมินผล

ผู้ที่ผ่านการอบรมจะต้องเข้าอบรมตามชั่วโมงที่กำหนดไม่น้อยกว่า 80% ของเวลาอบรมที่กำหนด จึงจะผ่านเกณฑ์การรับ วุฒิบัตรจากสถาบันการตลาดเพื่อสังคมแห่งประเทศไทยและ คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย





# วิทยากรและกำหนดการ



## ผศ.ดร.โสภณ ชันติอาคม

วิทยากรผู้เชี่ยวชาญด้านเศรษฐศาสตร์การเงิน ปริมาณวิเคราะห์ และอุตสาหกรรม

- ผู้อำนวยการศูนย์บริการวิชาการและการศึกษาต่อเนื่อง จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- อาจารย์ประจำเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



## อ.ประสิทธิ์ วรรณตราวนิช

วิทยากรผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาดดิจิทัลและอีคอมเมิร์ซ

- อดีตผู้อำนวยการนิเวศน์และอีคอมเมิร์ซ บริษัท. เอ.อาร์. อินฟอเมชันแอนด์พับลิเคชัน จำกัด
- ผู้จัดทำเนื้อหาและผลิตรายการ Tech 24 ทาง TrueVision 60



## ดร. สมฤดี ศรีจรรยา

วิทยากรผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาด

- ผู้อำนวยการสถาบันการตลาดเพื่อสังคมแห่งประเทศไทย (SMAT) (Social Marketing Academy of Thailand)
- ประธานกรรมการบริหาร บริษัท คริสตัลฟลอเรส จำกัด
- ประธานกรรมการบริหาร บริษัท มงคลเศรษฐีเอสเตท จำกัด



## อ. ณรงค์เวทย์ วจนพานิช

วิทยากรผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาด



## อ. อาทิตย์ เห็นสุข

วิทยากรผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาดต่างประเทศ

- การบริหารสินค้าหรูหรา บาร์คาดี อินเตอร์เนชั่นแนล (อิตาลี)
- ทำการตลาดออนไลน์ให้ ฮานบิชอร์ฟ (เกาหลี)
- ผู้อำนวยการทั่วไปและพัฒนาธุรกิจ พีเอสเค กรุ๊ป อินโดไชน่า (ประเทศกัมพูชา)

## กำหนดการ

หลักสูตร “การเป็นนักยุทธศาสตร์การตลาด” รุ่นที่ 31  
ระหว่างวันที่ 6 – 17 มีนาคม 2561 ณ ห้องบัคคารา (ชั้น 2) โรงแรมวันนา สุรวงศ์

| วันอบรม                      | เวลา        | หัวข้อการบรรยาย                        |   | ชั่วโมง | วิทยากร                 |
|------------------------------|-------------|--|---|---------|-------------------------|
| 1 อังคารที่ 6 มีนาคม 2561    | 18.00-21.00 | Marketing Strategy                     | ยุทธศาสตร์การตลาด                         | 3       | ดร.สมฤดี ศรีจรรยา       |
| 2 พุธที่ 7 มีนาคม 2561       | 18.00-21.00 | Digital Marketing Strategy             | ยุทธศาสตร์การทำดิจิทัลมาร์เก็ตติ้ง        | 3       | อ.ประสิทธิ์ วรรณตราวนิช |
| 3 พฤหัสบดีที่ 8 มีนาคม 2561  | 18.00-21.00 | Digital Marketing Strategy             | ยุทธศาสตร์การทำดิจิทัลมาร์เก็ตติ้ง (ต่อ)  | 3       | อ.ประสิทธิ์ วรรณตราวนิช |
| 4 เสาร์ที่ 10 มีนาคม 2561    | 09.00-16.00 | Brand Building Strategy and Management | ยุทธศาสตร์การสร้างตราผลิตภัณฑ์            | 6       | อ.อาทิตย์ เห็นสุข       |
| 5 อังคารที่ 13 มีนาคม 2561   | 18.00-21.00 | Marketing At Work                      | การตลาดภาคปฏิบัติ                         | 3       | อ.ณรงค์เวทย์ วจนพานิช   |
| 6 พุธที่ 14 มีนาคม 2561      | 18.00-21.00 | Behavioral Economics for Marketers     | เศรษฐศาสตร์พฤติกรรมสำหรับนักการตลาด       | 3       | ผศ.ดร.โสภณ ชันติอาคม    |
| 7 พฤหัสบดีที่ 15 มีนาคม 2561 | 18.00-21.00 | Behavioral Economics for Marketers     | เศรษฐศาสตร์พฤติกรรมสำหรับนักการตลาด (ต่อ) | 3       | ผศ.ดร.โสภณ ชันติอาคม    |
| 8 เสาร์ที่ 17 มีนาคม 2561    | 09.00-16.00 | Workshop: Marketing Plan               | การเขียนและนำเสนอแผนการตลาด               | 6       | ดร.สมฤดี ศรีจรรยา       |



# ภาพความประทับใจ



\* สามารถสอบถามเพิ่มเติมได้ที่ 02-559-3638 , 02-218-6237, 089-893-7286  
E-MAIL : [cu\\_learn@yahoo.com](mailto:cu_learn@yahoo.com)  
FACEBOOK : TrainingEconAcademy





# ใบสมัคร Marketing Strategy รุ่นที่ 31

ค่าธรรมเนียมการอบรม 18,900 บาท

สมัครในนามบุคคลทั่วไป

สมัครในนามองค์กร/บริษัท

1) ชื่อ (นาย/นาง/นางสาว).....ตำแหน่ง/ฝ่าย.....

Email Address .....

2) ชื่อ (นาย/นาง/นางสาว).....ตำแหน่ง/ฝ่าย.....

Email Address .....

ชื่อองค์กร/บริษัท..... เลขประจำตัวผู้เสียภาษี .....

ประเภทกิจการ.....

ที่อยู่.....

โทร ..... โทรสาร..... มือถือ.....

ชื่อผู้ติดต่อ (ในนามองค์กร) .....ตำแหน่ง/ฝ่ายของผู้ติดต่อ .....

Email Address ผู้ติดต่อ .....เบอร์โทรผู้ติดต่อ.....

ท่านได้รับข่าวสารหลักสูตรนี้จากช่องทางใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

E-mail

Facebook Ad

Facebook Fanpage

Facebook Group

องค์กรแจ้งให้ทราบ

เพื่อนแนะนำ

ค้นหาจาก Google

Google Ad

Instagram

หนังสือพิมพ์

Website  www.econ.chula.ac.th  Seminar dd

Thaitrainingzone  อื่นๆ.....

Brochure  ทางไปรษณีย์  ในห้องอบรม

อื่นๆ โปรดระบุ .....

## ขั้นตอนการสมัครและการชำระเงิน

1. ส่งใบสมัครได้ 3 ช่องทาง

- ทางแฟกซ์ : 02-949-0686 , 02-218-6237
- ทางออนไลน์ได้ที่ E-mail : cu\_learn@yahoo.com, Facebook : TrainingEconAcademy
- ด้วยตนเองที่ ศูนย์บริการวิชาการและการศึกษาต่อเนื่อง ห้อง 207/1 ชั้น 2 คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

2. ชำระเงินได้โดย โอนเงินเข้าบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขาจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

เลขที่บัญชี 403-487760-1 ชื่อบัญชี “คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย เงินทุนเพื่อการบริหารวิชาการ”

หรือ "FACULTY OF ECONOMICS, CHULALONGKORN UNIVERSITY, NGOENTHUNPHUEKARNBORIKANWICHAKARN"

3. ส่งหลักฐานการชำระเงินมาทาง

Fax : 02-949-0686 , 02-218-6237, Facebook : TrainingEconAcademy,

E-mail : cu\_learn@yahoo.com

**\*\*สำรองที่นั่งสำหรับผู้ชำระเงินล่วงหน้าเท่านั้น\*\***