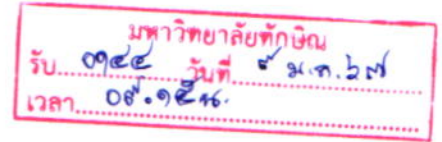


สศท.ว534/2566

วันที่ 2 มกราคม 2567



เรื่อง ขอเรียนเชิญเข้าร่วมอบรมเชิงปฏิบัติการ
หลักสูตรกลยุทธ์การตลาด B2B แบบเข้มข้น (รุ่น 2)

เรียน อธิการบดีมหาวิทยาลัยทักษิณ

สิ่งที่แนบมาด้วย 1.รายละเอียดหลักสูตรและกำหนดการ 2.แบบลงทะเบียน

สถาบัน Rethink Academy โดย กระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม (MDES) และสมาคมผู้ใช้ดิจิทัลไทย (DUGA) ได้กำหนดจัดอบรมเชิงปฏิบัติการ **หลักสูตรกลยุทธ์การตลาด B2B แบบเข้มข้น รุ่น2 (B2B Marketing Strategies in Action #2)** ในวันที่ 12 - 14 มีนาคม 2567 ณ โรงแรมแกรนด์เซ็นเตอร์ พอยต์ ราชดำริ (ห้องประชุมปารีสชาต ชั้น M)

เนื้อหาหลักในการอบรม หลักสูตรกลยุทธ์การตลาด B2B แบบเข้มข้น จัดขึ้นเพื่อให้ผู้บริหารระดับสูง และระดับปฏิบัติการของหน่วยงาน ได้ศึกษา เข้าใจ และสามารถวางแผนกิจกรรมการตลาดแบบ B2B ในยุคดิจิทัล ที่ทันสมัย ทันใจ ถูกใจลูกค้า ทันทุกท่ากับคู่แข่ง และท้าทายประสบการณ์ครั้งสุดท้ายที่ลูกค้ามีกับแบรนด์ของตัวเองให้ดียิ่งขึ้นตลอดเวลา เพื่อให้เกิดการพัฒนาคุณภาพการตลาด ที่ตอบโจทย์ลูกค้า สร้างยอดขาย และการเติบโตของแบรนด์อย่างก้าวกระโดดแบบโดนใจที่สุด **หลักสูตรนี้เหมาะสำหรับ** ผู้บริหารฝ่ายขายและช่องทางการจัดจำหน่าย ฝ่ายการตลาดและดูแลลูกค้าองค์กร ฝ่ายวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาด และฝ่ายที่เกี่ยวข้อง

จึงขอเรียนเชิญท่านพิจารณาในการส่งบุคลากรเข้าร่วมอบรมหลักสูตรดังกล่าว ท่านสามารถลงทะเบียนได้ทั้งแบบทั่วไป และ/หรือ แบบรับสิทธิพิเศษในรูปแบบ Membership (ข้าราชการและบุคลากรภาครัฐ สามารถเบิกค่าใช้จ่ายได้ตามระเบียบที่อยู่ในเอกสารแนบนี้) สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ คุณอริสเบลล์ เบ็ญทิม โทร. 02-661-7750 ต่อ 221, 223, 233 และ 198 อีเมล Arisbella@absolutealliances.com หรือ www.rethinkacademyth.com

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาและขอขอบคุณล่วงหน้ามา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถืออย่างสูง

(นางสาวกัลยา แสงหาบุญ)

เลขาธิการสมาคมผู้ใช้ดิจิทัลไทย

B2B Marketing Strategies in Action #2

หลักสูตร : กลยุทธ์การตลาด B2B แบบเข้มข้น รุ่น2

ที่มาและความสำคัญ

คุณจะได้สัมผัสแนวคิดล้ำหน้า นำเทรนด์ในการดำเนินธุรกิจที่ประสบความสำเร็จ และสำรวจความเข้าใจเชิงลึกเกี่ยวกับพื้นฐานใหม่ กระบวนการใหม่ เครื่องมือใหม่ ของกลยุทธ์การตลาดแบบ B2B ในสภาพแวดล้อมที่มีการแข่งขันสูงสุดในปัจจุบัน

คลาสเรียน 3 วันนี้จะเป็นคลาสเชิงปฏิบัติการ ที่มีการโต้ตอบสูงและมุ่งเน้นไปที่การเรียนรู้แบบ critical thinking เพื่อนำไปใช้งานได้จริง แนวการสอนจะเน้นวิธีการกำหนดเข้าไปในหัวใจลูกค้าทั้ง B & C และกำหนดลูกค้าเป้าหมายที่เหมาะสมที่ใช่ เข้าใจแรงจูงใจและพฤติกรรมของลูกค้าธุรกิจ ไปถึงลูกค้าปลายทางของลูกค้าของคุณ เรียนรู้กลยุทธ์การกำหนดราคา และวางข้อเสนอของคุณ และรู้วิธี เครื่องมือในการทบทวนองค์กรและกระบวนการทางการตลาดของคุณในแนวทางใหม่ๆ ที่ไปกับโลกยุค 5.0 ในสภาพแวดล้อมการทำงานร่วมกับกลุ่มเพื่อนจากหลากหลายแบรนด์ คลาสนี้จะให้คุณได้วิเคราะห์กลยุทธ์ทางการตลาดแบบใหม่ๆ ได้แบ่งปันประสบการณ์ และขยายมุมมองของคุณกับทั้งวิทยากร เคสตัวอย่างต่างๆ และเพื่อนนักธุรกิจร่วมชั้นเรียน

วัตถุประสงค์และประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เพื่อให้ผู้บริหารระดับสูง และ ระดับปฏิบัติการของหน่วยงานได้ศึกษา เข้าใจ และ สามารถวางแผนออกแบบ กลยุทธ์การตลาดแบบ B2B & B2B2C ได้วางแผนกิจกรรมการตลาดแบบ B2B ในยุคดิจิทัล ที่ทันสมัย ทันใจ ถูกใจ ลูกค้า ทันทุกท่ากับคู่แข่ง และท้าทายประสบการณ์ครั้งสุดท้ายที่ลูกค้ามีกับแบรนด์ของตัวเองให้ดียิ่งขึ้นตลอดเวลา
2. เพื่อพัฒนาทักษะด้านการสร้างกลยุทธ์การตลาดแบบ B2B ผ่านการ ออกแบบ การสร้างโปรแกรม หรือ กิจกรรมสนับสนุนต่างๆที่เหมาะสมกับธุรกิจ และ ลูกค้า B & B2C ยุคดิจิทัล เพื่อให้เกิดการพัฒนาคุณภาพการตลาด ที่ตอบโจทก์ลูกค้า สร้างยอดขาย และการเติบโตของแบรนด์ อย่างก้าวกระโดด และแบบโดนใจที่สุด
3. เพื่อสร้างเสริมความรู้ และ ตีต่ออาวุธการตลาดแบบใหม่ที่เน้นกระบวนการ New Digital Marketing Strategies
4. เพื่อเปิดโอกาสให้มีการแลกเปลี่ยนองค์ความรู้ระหว่างองค์กร วิทยุทัศน์และประสบการณ์ระหว่างผู้บริหารระดับสูง และ ระดับปฏิบัติการ ที่เข้ารับการศึกษาด้วยกัน

กลุ่มเป้าหมาย

ผู้บริหารองค์กรระดับสูง และระดับปฏิบัติการ ทั้งในภาครัฐ ภาคเอกชน รัฐวิสาหกิจ ในทุกกลุ่มอุตสาหกรรมที่ต้องการสร้างกลยุทธ์ทางธุรกิจ B2B & B2B2C การตลาดดิจิทัลในรูปแบบใหม่ๆ ที่ทันสมัย ทันการเปลี่ยนแปลงของโลก ที่มีเป้าประสงค์ เพื่อสร้างการเติบโตของธุรกิจอย่างยั่งยืน

ระยะเวลาและสถานที่ในการอบรม

วันที่ 12 - 14 มีนาคม 2567 (3วัน) โรงแรมแกรนด์เซ็นเตอร์ พอยต์ ราชดำริ (ห้องประชุมปารีสชาติ ชั้น M)

ค่าใช้จ่ายแบบลงทะเบียนปกติ

รายละเอียด (สำหรับลงทะเบียน 1 ท่าน ท่านละ)	ยอดก่อน Vat.	ภาษีมูลค่าเพิ่ม	ยอดรวมภาษีมูลค่าเพิ่ม	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย	ยอดหลังหักภาษี ณ ที่จ่าย	
ราชการ/รัฐวิสาหกิจ	18,900	1323.00	20223.00	189.00	20,034.00	1%
บริษัทเอกชนหรือบุคคลทั่วไป	18,900	1323.00	20223.00	567.00	19,656.00	3%
รายละเอียด (สำหรับลงทะเบียน 2 ท่านขึ้นไป ท่านละ)	ยอดก่อน Vat.	ภาษีมูลค่าเพิ่ม	ยอดรวมภาษีมูลค่าเพิ่ม	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย	ยอดหลังหักภาษี ณ ที่จ่าย	
ราชการ/รัฐวิสาหกิจ	16,900	1183.00	18083.00	169.00	17,914.00	1%
บริษัทเอกชนหรือบุคคลทั่วไป	16,900	1183.00	18083.00	507.00	17,576.00	3%

ค่าใช้จ่ายแบบลงทะเบียนสมาชิก (ระยะเวลา 12 เดือน หลักสูตรใดก็ได้)

แพ็คเกจ Premier (16 คน)	ยอดก่อน Vat.	ภาษีมูลค่าเพิ่ม	ยอดรวมภาษีมูลค่าเพิ่ม	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย	ยอดหลังหักภาษี ณ ที่จ่าย	
ราชการ/รัฐวิสาหกิจ	199,000.00	13,930.00	212,930.00	1,990.00	210,940.00	1%
บริษัทเอกชนหรือบุคคลทั่วไป	199,000.00	13,930.00	212,930.00	5,970.00	206,960.00	3%
แพ็คเกจ Platinum (12 คน)	ยอดก่อน Vat.	ภาษีมูลค่าเพิ่ม	ยอดรวมภาษีมูลค่าเพิ่ม	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย	ยอดหลังหักภาษี ณ ที่จ่าย	
ราชการ/รัฐวิสาหกิจ	159,000.00	11,130.00	170,130.00	1,590.00	168,540.00	1%
บริษัทเอกชนหรือบุคคลทั่วไป	159,000.00	11,130.00	170,130.00	4,770.00	165,360.00	3%
แพ็คเกจ Gold (8 คน)	ยอดก่อน Vat.	ภาษีมูลค่าเพิ่ม	ยอดรวมภาษีมูลค่าเพิ่ม	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย	ยอดหลังหักภาษี ณ ที่จ่าย	
ราชการ/รัฐวิสาหกิจ	109,000.00	7,630.00	116,630.00	1,090.00	115,540.00	1%
บริษัทเอกชนหรือบุคคลทั่วไป	109,000.00	7,630.00	116,630.00	3,270.00	113,360.00	3%

สำหรับหน่วยงานข้าราชการ โดยผู้เข้ารับการอบรมสามารถเบิกค่าใช้จ่ายในการศึกษาอบรมตามระเบียบกระทรวงมหาดไทยว่าด้วย ค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมและการเข้ารับการฝึกอบรมของเจ้าหน้าที่ท้องถิ่น พ.ศ. ๒๕๕๗ ข้อ ๒๘ (๑) และข้าราชการสามารถเบิกค่าลงทะเบียนตามระเบียบกระทรวงการคลังว่าด้วยค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมการจัดงานและการประชุมระหว่างประเทศ พ.ศ. ๒๕๔๙ และที่แก้ไขเพิ่มเติม และสำหรับหน่วยงานเอกชน สามารถติดต่อขอรับ Invoice หรือใบแจ้งหนี้ เพื่อทำการเบิกจ่ายกับทางต้นสังกัดได้ที่ อีเมล Arabella@absolutealliances.com ; manashanok@absolutealliances.com

วิธีชำระค่าลงทะเบียน

- กรอกรายละเอียดตามแบบฟอร์มการลงทะเบียนและแนบเอกสารการชำระเงิน (Pay in slip) มาที่อีเมล Arabella@absolutealliances.com ; manashanok@absolutealliances.com
- ชำระค่าลงทะเบียนโดยโอนเงินค่าลงทะเบียนล่วงหน้าก่อนวันประชุมสัมมนา เข้าชื่อบัญชี บริษัท แอ็บโซลูท์ อัลลายแอนซ์ (ประเทศไทย) จำกัด
 - ธนาคารกรุงไทย บัญชีออมทรัพย์ สาขาการทางพิเศษแห่งประเทศไทย เลขที่บัญชี 085-0-12124-8
 - ธนาคารกรุงเทพ บัญชีออมทรัพย์ สาขานนอโคกมนตรี เลขที่บัญชี 925-0-07304-7
 - ธนาคารกรุงศรีอยุธยา บัญชีออมทรัพย์ สาขา สุขุมวิท 33 (บางกะปิ) เลขที่บัญชี 003-2-42408-4

หมายเหตุ: สามารถชำระค่าลงทะเบียนก่อนวันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2567 การยกเลิกการลงทะเบียนจะสมบูรณ์ต้องแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรเท่านั้น และทำการยกเลิกก่อนวันที่ 1 มีนาคม 2567 (ผู้ร่วมสัมมนาจะไม่ได้รับค่าลงทะเบียนคืนแต่คงสิทธิ์ที่จะได้รับกระเป๋าและเอกสารประกอบการอบรม)

เลขานุการการจัดงาน และบริหารการจัดงานโดย : บริษัท แอ็บโซลูท์ อัลลายแอนซ์ (ประเทศไทย) จำกัด

B2B Marketing Strategies in Action #2

หลักสูตร : กลยุทธ์การตลาด B2B แบบเข้มข้น รุ่น2

Day 1		วันที่ 12 มีนาคม 2567
09.00-10.45 น.	<p><u>หัวข้อที่ 1</u> Creating a Market-and-Customer-Oriented Organization</p> <ul style="list-style-type: none"> รู้จักเทรนด์ธุรกิจ เทรนด์การตลาด เพื่อให้รู้จักลูกค้า ทั้ง B2B and B2B2C (B2B Cases more) อย่างชัดเจนแจ่มแจ้ง ไม่พลาดเป้า <p><u>กิจกรรม 1:</u> กิจกรรมเดี่ยว หรือ คู่ ตามแบรนด์/ธุรกิจ: B2B Customer Persona Canvas</p>	
11.00-14.00 น.	<p><u>หัวข้อที่ 1</u> Creating a Market-and-Customer-Oriented Organization</p> <ul style="list-style-type: none"> เรียนรู้เครื่องมือสร้างจุดขาย และ จุดต่างของธุรกิจ Construct customer value propositions <p><u>กิจกรรม 2:</u> กิจกรรมเดี่ยว หรือ คู่: B2B Customer Value Proposition Canvas</p>	
14.00 – 16.30 น.	<p><u>หัวข้อที่ 1</u> Creating a Market-and-Customer-Oriented Organization</p> <ul style="list-style-type: none"> เรียนรู้การสร้างกลยุทธ์การตลาดที่โดดเด่น เหนือคู่แข่ง Develop competitive marketing strategy เรียนรู้การตลาดแนวลึก ใช้ได้จริง โมเดล STP (segmentation, targeting and positioning strategies) เรียนรู้การออกแบบ ดีไซน์ กลุ่มลูกค้า/ ข้อเสนอทางธุรกิจ Manage customer segments and market offerings เรียนรู้กลยุทธ์การตั้งราคาให้ดึงดูดลูกค้า และ ตั้งคูกำไร: Manage pricing 	
สรุปวันที่ 1		
Day 2		วันที่ 13 มีนาคม 2567
09.00 – 12.00 น.	<p><u>หัวข้อที่ 2:</u> Creating and Building Business to Business Brands</p> <ul style="list-style-type: none"> เรียนรู้การสร้างแบรนด์ (Understand B2B Branding) และการทำ Brand DNA Framework Model – Nucci <p><u>กิจกรรม 3:</u> ฝึกทำ Brand DNA Framework Model ที่แมทซ์กับ Customer Persona Canvas and Value Proposition Canvas</p>	
13.00 – 14.30 น.	<p><u>หัวข้อที่ 2:</u> Creating and Building Business to Business Brands</p> <ul style="list-style-type: none"> เรียนรู้การพัฒนา ออกแบบกลยุทธ์การสร้างแคมเปญ activation ที่แตกต่าง ไม่ซ้ำใคร เรียนรู้เข้าใจการสร้างแคมเปญการตลาด การสื่อสารของโลกยุค 5.0 & Metaverse <p><u>กิจกรรม 4:</u> ฝึกทำ ออกแบบ กลยุทธ์การตลาดในธุรกิจที่กำหนดมาให้ตาม New Digital Marketing Funnel ที่เรียนรู้ไป: B2B Marketing Strategy & Campaign Design</p>	
14.45 - 16.30 น.	<p><u>หัวข้อที่ 3:</u> Driving Organic Growth Through Business Innovation</p> <ul style="list-style-type: none"> เรียนรู้การพัฒนา และ จัดการผลิตภัณฑ์ใหม่ภายใต้แนวคิด หรือ นวัตกรรมใหม่ๆผ่านเคสจริงในโลกธุรกิจ Develop and manage new products through innovations 	
สรุปวันที่ 2		

Day 3		วันที่ 14 มีนาคม 2567	
09.00 – 12.00 น.	หัวข้อที่ 4: Transforming Your Organization	<ul style="list-style-type: none"> เรียนรู้บทบาทของนักการตลาดในการเปลี่ยนแปลงองค์กรสู่โลกธุรกิจใหม่ B2B แบบใหม่ Understand marketing's role in enterprise transformation. เรียนรู้เครื่องมือการตลาดแบบ Agile Q&A in Details from Class 	
13.00 - 16.00 น.	B2B & B2B2C Strategies into Best Action Plan Workshop	<p>กิจกรรม 4: ฝึกทำ ออกแบบ กลยุทธ์การตลาดในธุรกิจของตนเองตาม B2B New Digital Marketing Funnel Practices ที่เรียนรู้ไปทั้ง 2 วัน โดยมีวิทยากรเดินให้คำปรึกษาและแก้ไขจนได้แผนการตลาด B2B ที่ใช้งานได้จริง</p>	

*** หมายเหตุ: กำหนดการอาจมีการเปลี่ยนแปลงตามความเหมาะสม ***

วิทยากร โดย:

- **คุณสุภาวดี ตันตียนนท์ CEO & Founder, eXperience Matters Co.Ltd.** มีประสบการณ์ตรงทางด้านเทคโนโลยีการตลาดการบริหารจัดการและการสร้างประสบการณ์ลูกค้าให้กับบริษัทชั้นนำในประเทศและภาคพื้นเอเชียด้วยการทำงานให้กับบริษัทชั้นนำระดับโลก อาทิ Unilever, Ogilvy, Leo Burnett, Minor International และ MullenLowe Worldwide
- **คุณชนิษฐา ตั้งวรพจน์วิธาน: CEO of Cheevamitr SE and Business & Brand Advisor, eXperience Matters Co.,Ltd.** มีประสบการณ์การทำงานและการสร้างแบรนด์มากกว่า 20 ปีด้วยการทำงานในด้าน Strategic Planning ให้กับบริษัท เอเจนซีโฆษณาระดับโลก อาทิ Dentsu Young & Rubicam Thailand, Ogilvy Advertising & McCann Worldgroup
- ทั้ง 2 คน รวมทั้งยังเป็น Speaker & Trainer ให้กับนิสิต นักศึกษา SMEs และ นักธุรกิจ นักการตลาดทั่วประเทศมากกว่า 10 ปี โดยเฉพาะการสอนการตลาด การสร้างแบรนด์ที่เน้นความเชื่อมั่น ความศรัทธาในแนวคิดของปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง

