

คณะวิทยาศาสตร์ มหาวิทยาลัยนเรศวร
เลขรับ.....
วันที่..... 22 ม.ค. 2567
เวลา.....

มหาวิทยาลัยนเรศวร
เลขรับ..... 00316
วันที่..... 15 ม.ค. 2567
เวลา..... 11.06 น.

Co-Hosted By:

rethink
ACADEMY



DUGA
The Digital Rethink User Group Platform
www.duga.or.th

สตท.ว534/2566

วันที่ 2 มกราคม 2567

เรื่อง ขอเรียนเชิญเข้าร่วมอบรมเชิงปฏิบัติการ
หลักสูตรกลยุทธ์การตลาด B2B แบบเข้มข้น (รุ่น 2)

เรียน อธิการบดีมหาวิทยาลัยนเรศวร
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 ที่ทันยุค ทันใจ ถูกใจลูกค้า ทันทุกท่ากับคู่แข่ง และท้าทายประสบการณ์ครั้งสุดท้ายที่ลูกค้ามีกับแบรนด์ของตัวเองให้ดียิ่งขึ้นตลอดเวลา เพื่อให้เกิดการพัฒนาคุณภาพการตลาด ที่ตอบใจทุกลูกค้า สร้างยอดขาย และการเติบโตของแบรนด์อย่างก้าวกระโดดแบบโดนใจที่สุด หลักสูตรนี้เหมาะสำหรับ ผู้บริหารฝ่ายขายและช่องทางการจัดจำหน่าย ฝ่ายการตลาดและดูแลลูกค้าองค์กร ฝ่ายวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาด และฝ่ายที่เกี่ยวข้อง

จึงขอเรียนเชิญท่านพิจารณาในการส่งบุคลากรเข้าร่วมอบรมหลักสูตรดังกล่าว ท่านสามารถลงทะเบียนได้ทั้งแบบทั่วไป และ/หรือ แบบรับสิทธิพิเศษในรูปแบบ Membership (ข้าราชการและบุคลากรภาครัฐ สามารถเบิกค่าใช้จ่ายได้ตามระเบียบที่อยู่ในเอกสารแนบนี้) สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติม ได้ที่ 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 และได้รู้วิธี เครื่องมือในการทบทวนองค์กรและกระบวนการทางการตลาดของคุณในแนวทางใหม่ๆ ที่ไปกับโลกยุค 5.0 ในสภาพแวดล้อมการทำงานร่วมกันกับกลุ่มเพื่อนจากหลากหลายแบรนด์ 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 ดิดอาวุธการตลาดแบบใหม่ที่เน้นกระบวนการ New Digital Marketing Strategies
4. เพื่อเปิดโอกาสให้มีการแลกเปลี่ยนองค์ความรู้ระหว่างองค์กร วิทยุทัศน์และประสบการณ์ระหว่างผู้บริหารระดับสูง และ ระดับปฏิบัติการ ที่เข้ารับการศึกษาด้วยกัน

กลุ่มเป้าหมาย

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

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.๒๕๔๔ และที่แก้ไขเพิ่มเติม และสำหรับหน่วยงานเอกชน สามารถติดต่อขอรับ Invoice หรือใบแจ้งหนี้ เพื่อทำการเบิกจ่ายกับทางต้นสังกัดได้ที่ อีเมล Arisbella@absolutealliances.com ; manashanok@absolutealliances.com

วิธีชำระค่าลงทะเบียน

- กรอกรายละเอียดตามแบบฟอร์มการลงทะเบียนและแนบเอกสารการชำระเงิน (Pay in slip) มาที่อีเมล Arisbella@absolutealliances.com ; manashanok@absolutealliances.com
- ชำระค่าลงทะเบียนโดยโอนเงินค่าลงทะเบียนล่วงหน้าก่อนวันประชุมสัมมนาฯ เข้าชื่อบัญชี บริษัท แอ็บโซลูท อัลลายแอนซ์ (ประเทศไทย) จำกัด
 - ธนาคารกรุงไทย บัญชีออมทรัพย์ สาขาการทางพิเศษแห่งประเทศไทย เลขที่บัญชี 085-0-12124-8
 - ธนาคารกรุงเทพ บัญชีออมทรัพย์ สาขานนอชโศกมนตรี เลขที่บัญชี 925-0-07304-7
 - ธนาคารกสิกรไทย บัญชีออมทรัพย์ สาขา สุขุมวิท 33 (บางกะปิ) เลขที่บัญชี 003-2-42408-4

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

เลขานุการการจัดงาน และบริหารการจัดงานโดย : บริษัท แอ็บโซลูท 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>กิจกรรม 1: 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 <p>Construct customer value propositions</p> <p>กิจกรรม 2: 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 เน้นคู่แข่ง 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 ดึงดูดกำไร: 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>กิจกรรม 3: ฝึกทำ Brand DNA Framework Model ที่แมทช์กับ 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>กิจกรรม 4: 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 ดันตียนนท์ 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

