

หลักสูตร “กลยุทธ์การตลาดรุกและรับ AEC”

หลักการและเหตุผล

ประเทศไทยเป็นหนึ่งในประเทศสมาชิกอาเซียน ทั้ง 10 ประเทศ ที่จะก้าวเข้าสู่ประชาคมอาเซียน หรือ ASEAN Economic Community (AEC) อย่างสมบูรณ์ ทั้งด้านเศรษฐกิจ สังคม และวัฒนธรรม โดยมีเป้าหมายร่วมกันในการเปิดประตูสู่ “ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน” AEC จะส่งผลให้ภูมิภาคอาเซียน กลายเป็นกลุ่มเศรษฐกิจขนาดใหญ่ มีฐานการผลิตร่วมกัน มีการเคลื่อนย้ายปัจจัยการผลิตอย่างเสรี เกิดความเป็นปึกแผ่น และสร้างอำนาจต่อรองทางเศรษฐกิจในเวทีการค้าโลกได้อย่างเข้มแข็งมากยิ่งขึ้น จึงมีความจำเป็นอย่างมาก ที่ผู้ประกอบการจำเป็นต้องเตรียมความพร้อมเพื่อรับมือกับการเปลี่ยนแปลงที่อาจเกิดขึ้นได้ตลอดเวลา และเพื่อพัฒนาความรู้ความสามารถในการบริหารจัดการการตลาด และพัฒนาสินค้าและบริการให้มีคุณภาพ และตรงต่อความต้องการของลูกค้า

วัตถุประสงค์ของหลักสูตร

- 1) เพื่อให้ผู้ประกอบการ SMEs ได้เข้าใจความหมายของ AEC และผลกระทบที่มีต่อธุรกิจ
- 2) เพื่อให้ผู้ประกอบการ SMEs สามารถวิเคราะห์ปัจจัยอื่น ๆ ที่ส่งผลกระทบต่อตลาด AEC
- 3) เพื่อให้สามารถนำกลยุทธ์การตลาดต่างๆ มาประยุกต์ใช้ในธุรกิจ และสามารถวางแผนการทำธุรกิจในกลุ่มประเทศอาเซียนได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- 4) เพื่อให้มีความเข้าใจในตลาด AEC จุดแข็ง จุดอ่อนของแต่ละประเทศ ทั้งในด้านการค้า การลงทุน การท่องเที่ยว เพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับธุรกิจในการรุก หรือ รับ ก่อนเข้าสู่ AEC

ประเด็นสำคัญ

- เมื่อเข้าสู่ AEC โอกาสและอุปสรรค ที่ส่งผลกระทบต่อผู้ประกอบการธุรกิจ
- การลงทุนภาคอุตสาหกรรมในอาเซียน เมื่อเข้าสู่ AEC
- การวิเคราะห์ SWOT Analysis
- กลยุทธ์การตลาดเชิงรุก และรับ ในการรับมือการแข่งขัน
- แนวทางการตลาด และวางแผนการตลาดสู่ประเทศคู่ค้าในอาเซียน
- การเลือกกลยุทธ์ที่เหมาะสมกับธุรกิจ และตลาด AEC
- กลยุทธ์การสร้างการเติบโตหรือการขยายตลาดสู่ AEC
- กลยุทธ์การเพิ่มมูลค่า และความแตกต่างทางการตลาด
- วิธีการขยายช่องทางการจัดจำหน่ายสู่ประเทศในอาเซียน



บริษัท เอ ซี ที อินเทลลิเจนท์ จำกัด

700/98 รีเจ้นท์ ศรีนครินทร์ ทาวเวอร์ ซ.ประจักษ์ ถ.ศรีนครินทร์ แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กรุงเทพฯ 10250

Tel: 0 2722 9185, 02-408-1721 Fax: 0 2-408-1722 E-mail : act.bangkok@gmail.com

- ธีการสัมมนา** การบรรยาย, กรณีศึกษา, กิจกรรม Workshop
- ระยะเวลา** 2 วัน วันละจำนวน 6 ชั่วโมง เวลา 9.00 – 16.00 น.
- กลุ่มเป้าหมาย** เจ้าของกิจการ ผู้ประกอบการ ผู้จัดการ
- วิทยากร** อาจารย์ชัยยะ ไชยาคม หรือ ดร.พิเชษฐ์ ธนาโชติอนันต์กุล

กำหนดการ

วันที่ 1

- 08.30-09.00 ลงทะเบียน และเปิดการอบรม
- 09.00-12.00
- AEC กับโอกาส และผลกระทบที่เกิดขึ้นต่อผู้ประกอบการธุรกิจของไทย
 - การลงทุนภาคอุตสาหกรรมเมื่อเข้าสู่ AEC
 - การวิเคราะห์ SWOT ในตลาด AEC
- 12.00-13.00 พักรับประทานอาหารกลางวัน
- 13.00-16.00
- กลยุทธ์การตลาดเชิงรุก และรับ ในการรับมือการแข่งขัน
 - แนวทางการตลาด และวางแผนการตลาดสู่ประเทศคู่ค้าในอาเซียน
 - ปัจจัยที่ส่งผลต่อการนำเข้าและส่งออก

วันที่ 2

- 09.00-12.00
- การเลือกกลยุทธ์ที่เหมาะสมกับธุรกิจ และตลาด AEC
 - กลยุทธ์การสร้างการเติบโตหรือการขยายตลาดสู่ AEC
 - กลยุทธ์การเพิ่มมูลค่า และความแตกต่างทางการตลาด
 - ทำกิจกรรม Workshop
- 12.00-13.00 พักรับประทานอาหารกลางวัน
- 13.00-16.00
- วิธีการขยายช่องทางการจัดจำหน่ายสู่ประเทศในอาเซียน
 - การวางกลยุทธ์ธุรกิจเชิงปฏิบัติการ
 - ทำกิจกรรม Workshop ให้ผู้เข้าอบรม วางกลยุทธ์ธุรกิจสำหรับกิจการตนเอง เพื่อเตรียมพร้อมสำหรับตลาด AEC