

## หลักสูตร Marketing Transformation Program (MTP) รุ่นที่ 3

โดย มูลนิธิสถาบันวิจัยและพัฒนาองค์กรภาครัฐ (IRDP)

อบรมวันที่ 31 กรกฎาคม - 18 กันยายน 2562

### 1. หลักการและเหตุผล

บริบทภายใต้การตลาดในยุคเศรษฐกิจดิจิทัล คือ การปรับปรุงกระบวนการธุรกิจ (Business Process) ทั้งทางภาครัฐและเอกชนด้วยการใช้ Digital Technology หน่วยงานภาครัฐจะต้องเป็น Digital Enabling Infrastructure เพื่อสร้างสภาพแวดล้อมที่เอื้อต่อสภาพตลาดและพฤติกรรมของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไป ส่วนภาคธุรกิจจะต้องเป็น Digital Value Creation Process ในการตัดสินใจวางแผนและการดำเนินงาน โดยเฉพาะการทำงานร่วมกัน (Collaborative) แปรเปลี่ยนจาก Consumer สู่การเป็น Prosumer ในรูปแบบ Digital Collaboration นั่น คือ การทำงานร่วมกันด้วย Digital Technology เพื่อให้เกิดคุณค่าใหม่ (New Values) ด้วยกระบวนการที่มีประสิทธิภาพ และสร้างผลกระทบ (Impact) ที่ยั่งยืนแก่เศรษฐกิจและสังคม

หลักสูตร Marketing Transformation Program (MTP) จึงออกแบบมาเพื่อให้ผู้บริหารทั้งภาครัฐ รัฐวิสาหกิจ และเอกชนได้เรียนรู้ในการปรับเปลี่ยนการทำงานด้านการตลาดขององค์กร ให้ทันต่อความเปลี่ยนแปลงของพฤติกรรมลูกค้า และการแข่งขันในมิติใหม่ๆ ที่มาจาก Platform หรือ Business Model ใหม่ เช่น กลุ่มธุรกิจ Start Up ทั้งจากต่างประเทศ และภายในประเทศที่กำลังเข้ามาเปลี่ยนโครงสร้างการแข่งขันของหลายธุรกิจอย่างรวดเร็วจนธุรกิจทั้งขนาดใหญ่ และเล็กที่อยู่มาก่อนแต่ปรับตัวไม่ทันต่อความเปลี่ยนแปลงต้องล้มสลาย หรือประสบปัญหาอย่างรุนแรง

### 2. วัตถุประสงค์ของหลักสูตร

2.1 เพื่อให้เข้าใจการเปลี่ยนแปลงของสภาพการแข่งขัน และพฤติกรรมลูกค้าที่เกิดจากการเปลี่ยนผ่านไปสู่เศรษฐกิจดิจิทัล

2.2 สร้างวิสัยทัศน์สำหรับผู้บริหาร ในการกำหนดนโยบายและทิศทางขององค์กร

2.3 เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการปรับกลยุทธ์และแผนงานทางการตลาดที่ผสมผสานระหว่างการตลาดแบบเดิมกับการตลาดดิจิทัลได้

2.4 สร้างเครือข่ายระหว่างผู้บริหารทั้งภาครัฐและเอกชนเพื่อนำมาสู่การเรียนรู้แลกเปลี่ยนองค์ความรู้ และประสบการณ์ข้ามองค์กร

### 3. โครงสร้างและรายละเอียดหลักสูตร

หลักสูตร Marketing Transformation Program (MTP) รุ่นที่ 3 เน้นการเรียนรู้การสื่อสารระหว่างกัน แบบมีปฏิสัมพันธ์ (Interaction) ระหว่างผู้อบรมและวิทยากรจึงจำกัดจำนวนผู้เข้ารับการอบรมไม่เกิน 30 ท่าน โดยหลักสูตรมีโครงสร้างหลักสูตรแบ่งออกได้เป็น 4 ส่วน และกรณีการนำเสนอผลงาน (Case Presentation) รวมทั้งการศึกษาดูงานในประเทศและต่างประเทศดังนี้

Module I : Marketing Transformation Ignite and Overview	รวม	16.5	ชั่วโมง
Module II : Customer Transformation and New Business Model	รวม	7.5	ชั่วโมง
Module III : Transformation Tools และ Case Presentation	รวม	15	ชั่วโมง
Module IV : ศึกษาดูงานในประเทศและต่างประเทศ	รวม	33	ชั่วโมง
	รวมทั้งสิ้น	72	ชั่วโมง

ลำดับที่	รายละเอียดการอบรม	ชั่วโมง
<b>Module I : Marketing Transformation Ignite and Overview ( 16.5 ชั่วโมง )</b>		
1	Marketing Transformation and Marketing 4.0 ภาพรวมการเปลี่ยนแปลงการตลาดและแนวโน้มที่จะเกิดขึ้นในยุคที่ตลาดไปไกลกว่าคำว่า “Globalization”	6
2	Innovative Marketing ถอดรหัสนวัตกรรม แพลงสินทรัพย์จากห้องสู่อ่าง สร้างมูลค่าเพิ่มได้ ในตลาดโลก	3
3	B2B Marketing Transformation	3
4	Business Model Canvases	3
5	Marketing Transformation Workshop	1.5
<b>Module II : Customer Transformation and New Business Model ( 7.5 ชั่วโมง )</b>		
6	Predictive Marketing การตลาดพยากรณ์ การวิเคราะห์ข้อมูลยุคใหม่ หรือซึ่งนักการตลาดสามารถนำไปใช้ ประโยชน์ได้ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการทำรูปแบบพฤติกรรมของกลุ่มเป้าหมายที่ซ่อนอยู่ การคาดการณ์และทำนายพฤติกรรมล่วงหน้าที่เป็นมากกว่าการคาดเดา ซึ่งนั่นล้วนเป็นสิ่งที่ การตลาดในยุค Transformation ต้องการ	4.5
7	Digital Transformation in Service Sectors	3
<b>Module III : Transformation Tools และ case Presentation ( 15 ชั่วโมง )</b>		
8	Digital Brand Communication การสร้าง Impact ด้วยส่วนประสมของการสร้างเนื้อหา ศิลปะในการบริหารช่องทางการ สื่อสาร Offline / Online และการเข้าถึงใจของผู้บริโภค	3
9	Market Tracking and Brand Evaluation On Social การติดตามและวัดผลสัมฤทธิ์ในการดำเนินกิจกรรมด้านการตลาดและวัดคุณค่าของแบรนด์	3
10	Storytelling การเล่าเรื่องผ่านนิทรรศการและการจัดแสดงผลงานของพิพิธภัณฑ์ยุค 4.0	3
11	Marketing KPI and ROI การกำหนดตัวชี้วัด และการประเมินผลตอบแทนจากกิจกรรมทางการตลาด	3
12	นำเสนอแผนงาน New Business Model ของผู้เข้าอบรม เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจถึงการบริหารงานการตลาดอย่างเข้าใจแท้จริง มีความคิดริเริ่ม สร้างสรรค์และให้ผู้เข้ารับการอบรมฝึกการทำงานเป็นทีม คิดอย่างเป็นระบบ และนำมา วิเคราะห์ข้อมูลทางการตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ	3
<b>Module IV : การศึกษาดูงานในประเทศและต่างประเทศ รวม 33 ชั่วโมง</b>		
13	ศึกษาดูงานในประเทศ ณ ตลาดยอดพิมาน	3
14	ศึกษาดูงานต่างประเทศ ณ ประเทศฝรั่งเศส	30

## 4. การศึกษาดูงาน

### 4.1 การศึกษาดูงานในประเทศ

เป็นกิจกรรมส่วนหนึ่งของหลักสูตรที่มุ่งให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ศึกษาดูงานด้านการตลาดภายในประเทศ เพื่อเพิ่มพูนความรู้ความเข้าใจด้านการตลาดและลูกค้าสัมพันธ์ และให้ผู้เข้ารับการอบรมได้มีโอกาสแลกเปลี่ยนประสบการณ์ความคิดเห็นร่วมกัน และมีโอกาสแลกเปลี่ยนประสบการณ์ความคิดเห็นร่วมกัน โดยจัดให้มีการศึกษาดูงานในประเทศ 1 ครั้ง

### 4.2 การศึกษาดูงานต่างประเทศ

การศึกษาดูงานต่างประเทศสำหรับหลักสูตร Marketing Transformation Program (MTP) รุ่นที่ 3 ได้กำหนดให้มีการศึกษาดูงาน ณ ประเทศฝรั่งเศส โดยจะศึกษาดูงานกระบวนการผลิต การตลาด การสร้างแบรนด์ และภาพลักษณ์องค์กรของหน่วยงานซึ่งมีผลิตภัณฑ์และบริการที่มีชื่อเสียงระดับโลก พร้อมทั้งวิเคราะห์กลยุทธ์และปัจจัยที่ทำให้หน่วยงานดังกล่าวประสบความสำเร็จ โดยในเบื้องต้นรวมถึงการดูงานด้านการสร้างแบรนด์ ผลิตภัณฑ์ของ L'oreal, Michelin Guide, MOET & CHANDON, SNCF เป็นต้น (หมายเหตุ :สถานที่ศึกษาดูงานอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม)

โดยการศึกษาดูงานต่างประเทศถือเป็นส่วนหนึ่งของหลักสูตร และจำนวนผู้ได้รับอนุมัติ/แจ้งความประสงค์ร่วมเดินทางขึ้นต่ำไม่น้อยกว่า 20 คน ทั้งนี้ทางหลักสูตรขอสงวนสิทธิ์ในการยกเลิกกิจกรรม หากจำนวนผู้เข้าอบรมน้อยกว่า 20 คน โดยจะคืนเงินที่หน่วยงานได้ชำระในส่วนเข้าร่วมกิจกรรมดูงานต่างประเทศไว้แล้วให้ทั้งหมด

ทั้งนี้ การศึกษาดูงานในประเทศและต่างประเทศถือเป็นส่วนหนึ่งของหลักสูตร และเป็นส่วนหนึ่งของเงื่อนไขในการผ่านหลักสูตร

## 5. ระยะเวลาหลักสูตร

หลักสูตร Marketing Transformation Program (MTP) รุ่นที่ 3 เปิดรับสมัครตั้งแต่บัดนี้จนถึงวันที่ 26 กรกฎาคม 2562 และจัดอบรมระหว่างวันที่ 31 กรกฎาคม – 18 กันยายน 2562 โดยจัดอบรมในวันพุธ เวลา 09.00 – 16.30 น. โดยมีรายละเอียดดังนี้

กิจกรรม	เดือนกรกฎาคม	เดือนสิงหาคม	เดือนกันยายน
รับสมัคร	บัดนี้ถึงวันที่ 26		
อบรม	31	7,14 และ 28	4 และ 18
ศึกษาดูงานในประเทศ			11
ศึกษาดูงานต่างประเทศ		18 - 24	

## 6. กลุ่มเป้าหมาย

ผู้เข้ารับการอบรม จำนวนรุ่นละไม่เกิน 30 คน\* ประกอบด้วย

ประกอบด้วยผู้บริหารของหน่วยงานภาครัฐ รัฐวิสาหกิจ องค์กรมหาชน และองค์กรภาคเอกชน หรือผู้สนใจที่ต้องการนำความรู้ระหว่างการตลาดแบบเดิมกับการตลาดดิจิทัลไปปรับกลยุทธ์และแผนงานทางการตลาด

\* หากมีจำนวนผู้เข้ารับการอบรมน้อยกว่า 20 คน ทางหลักสูตรขอสงวนสิทธิ์ในการเลื่อนการอบรมรวมกับรุ่นถัดไป

## 7. เงื่อนไขการผ่านหลักสูตร

ผู้เข้าร่วมอบรมที่จะผ่านการอบรมตามหลักสูตร จะต้องใช้เวลาเข้าร่วมกิจกรรมและปฏิบัติงานที่ได้รับมอบหมายครบถ้วนตามหลักสูตร และเข้ารับการศึกษาอบรมไม่น้อยกว่าร้อยละ 80 ของระยะเวลาทั้งหมดในหลักสูตร

## 8. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

8.1 ผู้เข้าอบรมได้รับความรู้ ความเข้าใจในแนวคิด ทฤษฎีการตลาดลูกค้าสัมพันธ์ยุคใหม่เพื่อนำไปประยุกต์ใช้ให้เกิดประโยชน์อย่างแท้จริงในการทำงานขององค์กร

8.2 ผู้เข้ารับการอบรมตระหนักถึงการปรับปรุงการบริการต่างๆ ให้เกิดประโยชน์ต่อผู้ใช้บริการ

8.3 ผู้เข้ารับการอบรมได้รับประโยชน์จากการศึกษาดูงานด้านการตลาด จากองค์กรภาครัฐและเอกชนทั้งในประเทศและต่างประเทศ

8.4 ผู้เข้ารับการอบรมได้เปิดโลกทัศน์ วิสัยทัศน์ ในการบริหารการตลาดลูกค้าสัมพันธ์ยุคใหม่

8.5 ผู้เข้ารับการอบรมมีการสร้างเครือข่ายระหว่างกัน แลกเปลี่ยนองค์ความรู้ ทักษะ และประสบการณ์ทางด้านการตลาด ซึ่งจะเป็ประโยชน์ในการประสานการทำงานและกำหนดนโยบายของหน่วยงานในลักษณะบูรณาการร่วมกันกับหน่วยงานต่างๆ ทั้งภายในและภายนอกองค์กรได้อย่างกว้างขวาง

## 9. ค่าธรรมเนียมหลักสูตร

ค่าธรรมเนียมหลักสูตร จำนวน 185,000 บาท เป็นราคาเหมาจ่ายสำหรับการลงทะเบียนฝึกอบรมตลอดทั้งหลักสูตร โดยรวมค่าใช้จ่ายการศึกษาดูในประเทศ 1 ครั้ง และการศึกษาดูงานต่างประเทศ 1 ครั้ง ณ ประเทศฝรั่งเศส ระหว่างวันที่ 18 - 24 สิงหาคม 2562 โดยมีค่าใช้จ่ายดังนี้

ค่าใช้จ่ายในการศึกษาดูงานต่างประเทศ	ค่าใช้จ่าย/ท่าน
1. ค่าตัวเครื่องบินชั้นประหยัด รวมค่าบริการและห้องพักผู้	รวมในหลักสูตร
2. มีความประสงค์พักเดี่ยว <b>ชำระเพิ่ม</b>	รายละเอียดจะแจ้ง
3. มีความประสงค์เดินทางตัวเครื่องบินชั้นธุรกิจ <b>ชำระเพิ่ม</b>	ให้ทราบในภายหลัง

หมายเหตุ ในการศึกษาดูงานต่างประเทศ IRDP ได้มอบหมายให้บริษัททัวร์เป็นผู้ดำเนินการ โดยมีค่าใช้จ่ายดังปรากฏข้างต้น ในกรณีที่ผู้เข้าอบรมแจ้งความประสงค์เข้าร่วมดูงานต่างประเทศ หากมีการยกเลิกการภายหลังวันที่ 26 กรกฎาคม 2562 ทางบริษัททัวร์จะไม่สามารถคืนเงินให้ได้ ดังนั้นในกรณีดังกล่าว IRDP ก็จะไม่สามารถคืนเงินให้กับผู้เข้าอบรมได้เช่นกัน

การเบิกค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมสำหรับการเข้าอบรมและ/หรือร่วมศึกษาดูงานต่างประเทศเป็นกรณีที่หน่วยงานสามารถพิจารณาดำเนินการตามกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องของแต่ละหน่วยงานให้กับผู้เข้าอบรมในสังกัดได้ ทั้งนี้ค่าธรรมเนียมสามารถนำไปลดหย่อนภาษีเงินได้ของบริษัทหรือห้างหุ้นส่วนนิติบุคคล 200 เปอร์เซ็นต์ ตามประกาศกระทรวงการคลังฯ เรื่อง การกำหนดสถานศึกษาหรือสถานฝึกอบรมฝีมือแรงงาน ที่รับลูกจ้างของบริษัทหรือห้างหุ้นส่วนนิติบุคคลเข้าศึกษาหรือฝึกอบรม (พ.ศ. 2548) และ IRDP เป็นองค์การ สถานสาธารณกุศล และสถานศึกษา ลำดับที่ 807 ของประกาศกระทรวงการคลังฯ ว่าด้วยภาษีเงินได้และภาษีมูลค่าเพิ่ม (ฉบับที่ 524 พ.ศ. 2555)

## 10. การชำระค่าธรรมเนียมการฝึกอบรม

เมื่อผู้สมัครได้รับหนังสือตอบรับการเข้าร่วมอบรมกับทางหลักสูตรแล้ว กรุณาโอนเงินเข้าบัญชีเงินฝากธนาคารกรุงไทย สาขาซอยอารีย์ ในนาม มูลนิธิสถาบันวิจัยและพัฒนาองค์กรภาครัฐ เลขที่บัญชี 069-0-02998-5 และส่งหลักฐานการโอนเงินจากธนาคาร พร้อมระบุรายละเอียดที่อยู่ในการออกใบเสร็จรับเงิน มายังโทรสารหมายเลข 02-619-5960 หรือ E-mail : mtp.irdp@gmail.com หรือสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่หมายเลข 02-714-5564 – 67

## 11. สถานที่ฝึกอบรม

โรงแรมอีสติน แกรนด์ สาทร กรุงเทพฯ (Eastin Grand Hotel Sathorn)

สถานที่ตั้ง : 33/1 ถนนสาทรใต้ ยานนาวา กรุงเทพฯ 10120

การเดินทาง : BTS สุรศักดิ์ ใช้ทางออกหมายเลข 4 มีทางเชื่อมจากรถไฟฟ้าเข้าสู่โรงแรมอีสติน

## 11. คณะกรรมการบริหารหลักสูตร

1. ศาสตราจารย์ ดร. วรภัทร โตรณะเกษม	ประธานกรรมการบริหารหลักสูตร
2. ดร. เสรี นนทสูติ	ผู้อำนวยการหลักสูตร
3. ศาสตราจารย์ วิทวัส รุ่งเรืองผล	ที่ปรึกษาหลักสูตร
4. นายสมชาย ไตรรัตน์ภิรมย์	กรรมการหลักสูตร
5. นายธวัชชัย โพธิ์วรสุนทร	กรรมการหลักสูตร

## 12. เจ้าหน้าที่ฝ่ายฝึกอบรม

1. นางสาวนงนภัส อินทร์บัว	ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรม
2. นางสาวชฎาธาร อินพันทัง	เจ้าหน้าที่ฝึกอบรม
3. นางสาวณรรภรณ์ บุญสอน	เจ้าหน้าที่ฝึกอบรม
4. นางสาวปวีณยา ศรีชุมพล	เจ้าหน้าที่ฝึกอบรม

## 13. ที่อยู่ติดต่อประสานงาน

นางสาวนงนภัส อินทร์บัว ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรม โทรศัพท์ 02-714-5566  
ฝ่ายฝึกอบรม มูลนิธิสถาบันวิจัยและพัฒนาองค์กรภาครัฐ (IRDP)  
เลขที่ 1193 อาคาร EXIM ชั้น 17 ถนนพหลโยธิน แขวงพญาไท เขตพญาไท  
กรุงเทพมหานคร 10400  
โทรศัพท์ 02-714-5564 – 67 โทรสาร 02-619-5960  
เว็บไซต์ <http://www.irdp.org> E-mail: mtp.irdp@gmail.com

### หมายเหตุ :

- ขอสงวนสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลงเนื้อหาหลักสูตร วิทยากร วันและเวลาอบรม ตามความเหมาะสม
- กรณีไม่สามารถเข้าร่วมอบรมได้ จะต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 20 วันทำการก่อนการอบรม มิฉะนั้นทางหลักสูตรขอคิดค่าใช้จ่ายตามจริงในการดำเนินการ
- การเปลี่ยนแปลงการเดินทางศึกษาดูงานต่างประเทศ น้อยกว่า 30 วันทำการก่อนการอบรมไม่สามารถคืนเงินได้ เนื่องจากได้มีการชำระค่าใช้จ่ายให้กับบริษัททัวร์ ซึ่งได้รับมอบหมายให้ดำเนินการเรื่องการเดินทางเรียบร้อยแล้ว
- ขอสงวนสิทธิ์ในการปิดรับสมัครก่อนกำหนด หากมีผู้สมัครครบจำนวนที่กำหนดไว้