



โครงการฝึกอบรมหลักสูตร

Modern Retail Management in Workshop

นำเสนอโดย



สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส

โทร 0 2736 0408, 0 2038 3121, 0 2736 1035 แฟกซ์ 0 2736 0050



โครงการอบรม/สัมมนาเพื่อพัฒนาประสิทธิภาพและเพิ่มพลังการทำงานยุคใหม่

หลักสูตร Modern Retail Management in Workshop

ระยะเวลาอบรม/สัมมนา 1 วัน
โดย ดร.สุรชัย โฆษิตบวรชัย

หลักการและเหตุผล

บนโลกของการแข่งขันทางธุรกิจเช่นยุคปัจจุบันนี้ ย่อมเป็นที่ยอมรับกันอย่างกว้างขวางว่า ผู้ที่เข้าใจกลยุทธ์ การขายและการตลาดยุคใหม่ย่อมเป็นผู้ได้เปรียบ สาเหตุที่เป็นเช่นนี้เพราะมาจากสภาพของการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วบนโลกธุรกิจ ทำให้ทุกธุรกิจต้องมีการปรับตัวเปลี่ยนแปลงให้เหมาะสมต่อการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้น จนทนต่อแรงกดดันต่างๆ ที่มีต่อธุรกิจ โดยเฉพาะธุรกิจค้าปลีก ดังนั้นจึงทำให้ทุกองค์กรนั้นคำนึงถึงกลยุทธ์และแนวคิด การตลาดและการขายแบบใหม่ๆ เพื่อความสำเร็จทางธุรกิจที่ยั่งยืนอย่างต่อเนื่อง การบริหารร้านค้าปลีกจึงเป็นเหมือนกุญแจที่สำคัญ ที่ถูกนำขึ้นมาใช้เป็นเสมือนกลไกหลักในความสำเร็จทางธุรกิจ ดังนั้นการปรับเปลี่ยนยุทธวิธีการบริหารร้านค้าปลีก จึงมีความทันสมัยให้สอดคล้องกับสภาพความเป็นจริงในปัจจุบันรวมถึงการคาดการณ์แนวทางทางธุรกิจในอนาคตจึงเป็นเรื่องที่มีความสำคัญอย่างยิ่ง หลักสูตร “Modern Retail Management“ เป็นหลักสูตรที่เน้นหนัก ในด้านการบริหารธุรกิจค้าปลีกยุคใหม่มาปรับเปลี่ยนแนวทางธุรกิจ ทำให้เกิดความสมดุลทางการตลาดเชิงรุก และการตลาดเชิงรับ สามารถสร้างผลกำไรและเพิ่มส่วนครองตลาดมากขึ้น นำความเจริญเติบโตให้กับองค์กรอย่างต่อเนื่อง

ผู้ที่ควรเข้าสัมมนา

เจ้าหน้าที่ฝ่ายการตลาด ผู้บริหาร ผู้จัดการทุกระดับ และเจ้าของกิจการ รวมถึงบุคคลทั่วไปที่สนใจการพัฒนาศักยภาพทางธุรกิจด้วยแนวคิดการตลาดสมัยใหม่

ประโยชน์ที่จะได้รับ

- เกิดความรู้ความเข้าใจแนวความคิดทางการบริหารค้าปลีกยุคใหม่
- เข้าใจแนวความคิดทางการบริหารค้าปลีกที่เปลี่ยนไปในปัจจุบันและอนาคต
- สามารถวิเคราะห์สภาวะแวดล้อมที่มีผลต่อการบริหารค้าปลีกยุคใหม่

หัวข้อการสัมมนา

- แนวความคิดและปัจจัยที่สำคัญส่งผลไปสู่การบริหารค้าปลีกในทศวรรษหน้า
- วิเคราะห์องค์ประกอบและโครงสร้างธุรกิจค้าปลีกที่สำคัญ
- 5 มิติ ของพฤติกรรมผู้บริโภคยุคใหม่จาก 18 ประเทศ ที่ธุรกิจต้องรู้
- การเตรียมความพร้อมที่สำคัญสำหรับการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์
- หลักการวิเคราะห์สภาวะแวดล้อมที่สำคัญทางการตลาด

- กลยุทธ์ 6 Ss' Model เพื่อความสำเร็จในการบริหารค้าปลีก
- การวิเคราะห์ตลาด เป้าหมายทางการตลาดยุคใหม่
- หลักกลยุทธ์การบริหารค้าปลีกยุคใหม่ เพื่อกำหนดยุทธศาสตร์เชิงรุก
- แผนการตลาด Workshop

สถานที่อบรมสัมมนา อบรมสัมมนาภายในบริษัท หรือนอกสถานที่

ระยะเวลา ระยะเวลาในการอบรมสัมมนา 1 วัน ระยะเวลา 09.00-16.00 น.

วิทยากรนำสัมมนาโดย

ดร.สุรชัย โฆษิตบวรชัย

(B.E.Eng., MS(CEM)., Ph.D-Management)

ผู้บริหาร 1 ใน 500 Fortune ของ USA

ผู้ดำเนินรายการโทรทัศน์ “เส้นทางนักขาย” ทาง Nation Channel

เจ้าของผลงานหนังสือ ทะลุเป้าขายง่ายนิดเดียว เล่ม 1

และเล่ม2, หนังสือขึ้นการบริหาร



การศึกษา

- ปริญญาเอก(Ph-D)สาขาการบริหารจัดการ-เกียรตินิยมอันดับ1 (คะแนนสูงสุด) Adamson University, Manila, Philippines
- ปริญญาโท สาขาการบริหารจัดการด้านวิศวกรรมและสารสนเทศ มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ
- ปริญญาตรีสาขาวิศวกรรมศาสตร์ สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

ตำแหน่งปัจจุบัน

- ประธานคณะกรรมการบริหาร บริษัท แม็กน่าเอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด
- ผู้ดำเนินรายการ TV “รายการเส้นทางนักขาย”ช่อง TTV1-Nation Channel (ออกอากาศทุกวันอาทิตย์เวลา21.00-22.00น.)
- รองอธิการบดีฝ่ายบริหาร-วิทยาลัยพิษณุโลก
- ผู้อำนวยการสถาบัน- สถาบันที่ปรึกษาและพัฒนาธุรกิจ
- ผู้อำนวยการสถาบัน-สถาบันพัฒนาความสำเร็จ
- คณะกรรมการสถาบันเพิ่มขีดความสามารถมนุษย์ สภาอุตสาหกรรม
- คณะกรรมการสายแรงงาน-สภาอุตสาหกรรม
- ผู้พิพากษาสมทบ-ศาลแรงงานกลาง
- ที่ปรึกษาด้านแรงงานสัมพันธ์-กระทรวงแรงงาน

ประสบการณ์ด้านงานเอกชน

- ผู้จัดการฝ่ายตลาดประจำภาคพื้นเอเชียตะวันออกเฉียงใต้
TRW Automotive Thailand (บริษัท 1 ใน 500 Fortune ของประเทศสหรัฐอเมริกา)
- กรรมการผู้จัดการและผู้จัดการฝ่ายการตลาด บริษัท ลีเบิร์ต (ประเทศไทย) จำกัด
(บริษัท 1 ใน 500 Fortune ของประเทศสหรัฐอเมริกา)
- ผู้จัดการฝ่ายขาย ประจำภาคพื้นเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ บริษัท ยูโรเอเชีย คอนเน็คเตอร์ จำกัด
- วิศวกรฝ่ายขายและบริการ บริษัท ฟุจิ ไฟโต้ฟิล์ม (ประเทศไทย) จำกัด

ประสบการณ์การทำงาน

- รองผู้อำนวยการสถาบันวิทยาการการเรียนรู้-Brain-Base Learning
สำนักงาน บริหารและพัฒนาคณะความรู้-สำนักนายกรัฐมนตรี
- อนุกรรมมาธิการการแรงงาน-รัฐสภา
- เลขาธิการประจำคณะกรรมการการแรงงานและสวัสดิการสังคม-รัฐสภา
- คณะกรรมการสายวิชาการ-สภาอุตสาหกรรม
- คณะกรรมการสถาบันเพิ่มขีดความสามารถมนุษย์-สภาอุตสาหกรรม
- ประธานฝ่ายวิชาการ –สมาคม The BOSS
- คณะกรรมการสภามหาวิทยาลัย-วิทยาลัยพิษณุโลก
- ที่ปรึกษาด้านแรงงานสัมพันธ์- กระทรวงแรงงาน
- ผู้อำนวยการสถาบัน- สถาบันพัฒนาความสำเร็จ

อาจารย์ และวิทยากรในสถาบันชั้นนำ หลายแห่ง เช่น ศูนย์การศึกษาต่อเนื่องแห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, สถาบันการบริหารและจิตวิทยา – The BOSS, TRUE Corporation, S.P.SUZUKI, UBC, MICHELIN, KPN Plus, P&O Nedlloyd, Gulf Electric, S.E.C. Auto Sales and Services, ธนาคารกสิกรไทย, Toyota Motor, Toyota Thonburi, HINO Automotive, ไทยประกันชีวิต, LAICA AIA, Unilever, Lion (Thailand), Monzanto, Thai Yazaki, เนาวรัตน์ พัฒนา, การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค, สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางขนาดย่อม (ISMED), สภาอุตสาหกรรม, สมาคมจัดการธุรกิจแห่งประเทศไทย (TMA), สภานายจ้างและอุตสาหกรรมไทย (ECON Thai), TPI, NU LIFE, กระเบื้องตราเพชร, สโมสร โรตารี ภิภาวดี, สโมสร โรตารี ปทุมวัน, Boston Network, Digital Wave, AIM, Toyoda Gosei (Thailand) Co.,Ltd., Royal Porcelain, กระจกไทย อาซาฮี, ไปรษณีย์ไทย, MBA, มหาวิทยาลัย อัสสัมชัญมหาวิทยาลัยกรุงเทพ, URC, NIKE, Permafex, หลักสูตรนานาชาติ (บรรยายเป็นภาษาอังกฤษ) มหาวิทยาลัยราชภัฏวชิราวุฒวิทยาลัย, ศูนย์พัฒนาทุนมนุษย์ มหาวิทยาลัยสวนดุสิต, มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต หลักสูตรผู้บริหาร, มหาวิทยาลัย สุโขทัย (ผู้บริหารมหาวิทยาลัย), มหาวิทยาลัย นุรพา (ปริญญาโท), มหาวิทยาลัย ศรีปทุม (ปริญญาโท), สถาบันพัฒนาธุรกิจ (BD Center), สถาบันพัฒนาความสำเร็จ ฯลฯ

กิจกรรมด้านสาธารณชน

- : ผู้ดำเนินรายการ TV “รายการเส้นทางนักชาย” ช่อง TTV1 - Nation Channel
(ออกอากาศทุกวันอาทิตย์ เวลา 21.00 – 22.00 น.)
- : คอลัมน์นิสต์ “คลีนิกนักชาย” หนังสือพิมพ์ เส้นทางนักชาย
- : คอลัมน์นิสต์ “Lady in Work” หนังสือพิมพ์ สยามธุรกิจ

 ผลงานด้านหนังสือพกพา (Pocket Book)

- : หนังสือชื่อ “เหนือชั้นการบริหาร”
จัดจำหน่ายโดย บริษัท ซีเอ็ด ยูเคชั่น จำกัด (มหาชน)
- : หนังสือชื่อ “ทะลุไปขาย ง่ายนิดเดียว”
จัดจำหน่ายโดย บริษัท ซีเอ็ด ยูเคชั่น จำกัด (มหาชน)

 รางวัลเกียรติยศ

- : เครื่องราชอิสริยาภรณ์ ชั้น เบญจมาภรณ์ มงกุฎไทย
- : เข็มรูปกระเป่ากระสุนคั่นชีพ พระนามาภิไธยย่อ “สก” กรมทหารราบที่ 21

tcs

tcs