



SMART

Strategy, Marketing, Action, Revenue, and Transformation

ครบจบเรื่องการตลาด กลยุทธ์ และสื่อโฆษณา ยกระดับธุรกิจอย่างชาญฉลาดใน 4 สัปดาห์

📅 ทุกวันอังคารที่ 8, 15, 22, 29 กรกฎาคม 2568

🕒 เวลา 09:00 – 17:00 น.

📍 HYBRID EXPERIENCES : **ONSITE** และ **VIRTUAL**

ตอบโจทย์ครบทุกมุมมองการตลาด



Strategy

กลยุทธ์และกลวิธี



Marketing

หลักการการตลาด



Action

การลงมือทำ



Revenue

การสร้างรายได้



Transformation

การยกระดับธุรกิจ

หลักสูตร SMART :

หลักสูตร SMART: Strategy, Marketing, Action, Revenue, and Transformation

คือหลักสูตรเข้มข้น 4 สัปดาห์ ที่พัฒนาโดยบริษัท แพน โฟ จำกัด ร่วมกับวิทยาลัยนานาชาติ มหาวิทยาลัยมหิดล (MUIIC) เพื่อพาคุณเจาะลึกศาสตร์ของการสร้างรายได้ด้วย “การวางแผนการตลาด” และ “การวางกลยุทธ์” อย่างเป็นระบบ

โดยไม่ว่าจะมีพื้นฐานด้านการตลาด กลยุทธ์ และโฆษณาหรือไม่ ก็สามารถเข้าใจและนำไปใช้ได้จริง ด้วยโครงสร้างเนื้อหาที่เรียบเรียงอย่างเป็นขั้นตอน พร้อม เทมเพลต (Template) หรือ เครื่องมือสำเร็จรูป ที่จะช่วยให้คุณวางแผน วิเคราะห์ และลงมือทำได้อย่างเป็นรูปธรรม พร้อมรับคำแนะนำจากผู้เชี่ยวชาญจากหลากหลายธุรกิจ เพื่อให้คุณวางแผนและลงมือทำการตลาดได้อย่างมั่นใจ

หลักสูตรนี้เหมาะกับใคร

ผู้บริหารยุคใหม่ที่ต้องการ...

- ✓ ยกระดับความรู้ด้านการตลาด
- ✓ วางกลยุทธ์ให้ตรงวิสัยทัศน์องค์กร
- ✓ วางแผนและจัดสรรงบประมาณให้คุ้มค่า
- ✓ วางแผนการตลาดให้ทันการเปลี่ยนแปลง

เจ้าของธุรกิจที่ต้องการ....

- ✓ เพิ่มยอดขายโดยไม่พึ่งแค่โซเชียลมีเดีย
- ✓ วางแผนการตลาดให้ครอบคลุมและใช้ได้จริง
- ✓ หลักการและกลยุทธ์ที่เหมาะสมกับสินค้าและบริการ
- ✓ พบปะเพื่อนใหม่เพื่อต่อยอดธุรกิจ

ทายาทธุรกิจที่ต้องการ...

- ✓ วางแผนและต่อยอดกลยุทธ์ธุรกิจ
- ✓ สานต่อด้วยวิสัยทัศน์แบบมืออาชีพ
- ✓ เข้าใจการตลาดเพื่อสื่อสารกับทีมและผู้บริหาร
- ✓ ที่ปรึกษาและคำแนะนำ

รายละเอียด



รูปแบบการเรียนรู้



อาหาร-เครื่องดื่ม



เอกสารการเรียนรู้



Workshop



LINE GROUP เพื่อนร่วมรุ่น

ON-SITE

เรียน ณ สถานที่จัดอบรม



📄เพิ่มเอกสารการเรียนรู้



👥แบบกลุ่ม



VIRTUAL

เรียนสดออนไลน์ผ่าน ZOOM



📄ไฟล์เอกสารการเรียนรู้



👤แบบส่วนตัว



เรียนย้อนหลังได้ถึง 60 วัน

- ทบทวนได้ทุกเวลา
- ทบทวนเพื่อวางแผนได้แม่นยำขึ้น
- ใช้สรุปเนื้อหาย้อนหลังแทนการจด
- ประเมินความเข้าใจได้ด้วยตนเอง
- คุ้มค่าในระยะยาวเหมือนได้ที่ปรึกษาอยู่ข้างตัว



รับใบประกาศนียบัตร

จากวิทยาลัยนานาชาติ มหาวิทยาลัยมหิดล (MUIIC)

สำหรับผู้เรียน ON-SITE รับใบประกาศนียบัตรในที่สุดท้ายของการอบรม
สำหรับผู้เรียน VIRTUAL รับใบประกาศนียบัตรในรูปแบบไฟล์

หมายเหตุ: ผู้เรียนต้องเข้าร่วมอบรมมากกว่า 80% ของเวลาเรียนทั้งหมด



วันที่	เวลา	รายละเอียดการบรรยาย	วิทยากร
8 กรกฎาคม 2568	08:30 - 09:00 น.	ลงทะเบียน	ทีมงานโครงการ
	09:00 - 12:00 น.	สร้างแผนการตลาดสู่ผลลัพธ์ (Marketing Plan: Why and How)	คุณ ชัชวาล เดชะโรจนภักดิ์ - อดีต Chief Marketing Officer (CMO) บริษัทมหาชนชั้นนำของไทย - อาจารย์พิเศษสอนระดับปริญญาตรีและปริญญาโท ในมหาวิทยาลัยชั้นนำของประเทศ - ที่ปรึกษาด้านการตลาดให้องค์กรชั้นนำทั้งในประเทศและต่างประเทศ
	13:00 - 17:00 น.	วางแผนสื่อและงบประมาณอย่างไรให้คุ้มค่า (Media Plan & Budget Allocation)	
15 กรกฎาคม 2568	09:00 - 12:00 น.	บริหารและจัดการช่องทางการตลาดออนไลน์และออฟไลน์ (Online and Offline Channel Management)	พศ. ดร. กันตภาดา ตาณะสุด - รองคณบดีฝ่ายการคลัง - อาจารย์ประจำภาควิชาการตลาดและผู้บริหาร วิทยาลัยนานาชาติ มหาวิทยาลัยมหิดล
	13:00 - 17:00 น.		
22 กรกฎาคม 2568	09:00 - 12:00 น.	กลยุทธ์การตลาดเพื่อเป้าหมายธุรกิจ (Strategic Marketing)	วิทยากรรับเชิญ
	13:00 - 17:00 น.	เพิ่มประสิทธิภาพการตลาดด้วย Marketing Technology (Marketing Technology & AI)	
29 กรกฎาคม 2568	09:00 - 12:00 น.	ตั้งราคาอย่างไรให้ขายได้และกำไรสูงสุด (Pricing Strategy)	รศ. ดร. ยິงยศ เจริญรุตม์ - รองคณบดี ทำกับดูแลงานภาพรวมวิทยาลัยฯ และงานทรัพยากรบุคคล - อาจารย์ประจำและผู้บริหารวิทยาลัยนานาชาติ มหาวิทยาลัยมหิดล - ผู้เขียนหนังสือขายดีอย่าง “เขาค้างคาวกับอย่างไร ถึงได้กำไรสูงสุด”
	13:00 - 17:00 น.	บูรณาการแนวคิดและสิ่งที่เรียนมาให้เป็นแผนการและผลลัพธ์ (Integrated Workshop)	รศ. ดร. ชาญชัย ผลกานุกิตติการ - รองคณบดีฝ่ายสื่อสารองค์กรและสารสนเทศ - อาจารย์ประจำและผู้บริหารวิทยาลัยนานาชาติ มหาวิทยาลัยมหิดล - ที่ปรึกษาองค์กรชั้นนำ

หมายเหตุ: กำหนดการ วิทยากร และวันเวลาอาจมีการเปลี่ยนแปลงโดยจะแจ้งให้ทราบล่วงหน้า