

**หลักสูตร การฝึกอบรมดับเพลิงเมืองงาน  
สาขา การตลาดเชิงรุก (marketing)  
รหัส ๓๒๒๐๐๑๗๓๕๐๑  
ศูนย์พัฒนาฝึกอบรมจังหวัดสุรินทร์**

### **๑. วัตถุประสงค์**

- ๑.๑ เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมมีความรู้เกี่ยวกับการตลาดเบื้องต้น
- ๑.๒ เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมมีความรู้เกี่ยวกับการวิธีการขาย
- ๑.๓ เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมรู้จักการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า

### **๒. ระยะเวลาการฝึก**

ผู้เข้ารับการฝึกอบรมจะได้รับการฝึกทั้งภาคทฤษฎีและภาคปฏิบัติ รวมระยะเวลาการฝึก ๓๐ ชั่วโมง โดยผู้เข้ารับการฝึกจะต้องมีเวลาการฝึกไม่น้อยกว่าร้อยละ ๘๐ จึงจะมีสิทธิ์สอบวัดผล

### **๓. คุณสมบัติของผู้รับการฝึก**

- ๓.๑ มีอายุตั้งแต่ ๑๙ ปีขึ้นไป
- ๓.๒ เป็นผู้มีร่างกายแข็งแรง สามารถเข้ารับการฝึกอบรมได้ตลอดหลักสูตร

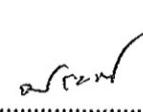
### **๔. วุฒิบัตร**

ผู้เข้ารับการฝึกที่จบหลักสูตร และผ่านเกณฑ์การประเมินผล จะได้รับวุฒิบัตรพัฒนาฝึกอบรม

### **๕. หัวข้อวิชา**

รหัสวิชา	หัวข้อวิชา/รายวิชา	ทฤษฎี	ปฏิบัติ
๓๒๒๐๐๑๗๓๕๐๑	ความหมายของการตลาด	๓	
๓๒๒๐๐๑๗๓๕๐๑๒	การวิเคราะห์สถานการณ์ตลาด	๓	
๓๒๒๐๐๑๗๓๕๐๑๓	ช่องทางการสื่อสารการตลาด	๓	๓
๓๒๒๐๐๑๗๓๕๐๑๔	การวิเคราะห์จุดอ่อน จุดแข็ง	๓	๓
๓๒๒๐๐๑๗๓๕๐๑๕	ศิลปะการขาย	๓	๓
๓๒๒๐๐๑๗๓๕๐๑๖	กลยุทธ์การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า	๓	๓
		๑๙	๑๒
			๓๐

## ๖. เนื้อหาวิชา

- ๓๒๒๓๕๓๐๒๐๑ ความหมายของการตลาด ๓ : ๐  
 เรียนรู้ถึงความหมายของตลาด แหล่งดำเนินธุรกิจที่เหมาะสม การทำกำไรที่ตั้งที่เหมาะสมกับธุรกิจ และสินค้า
- ๓๒๒๓๕๓๐๒๐๒ การวิเคราะห์สถานการณ์ตลาด ๓ : ๐  
 เรียนรู้การวิเคราะห์สถานการณ์ และแนวโน้มของตลาด แนวโน้มและทิศทางของตลาดที่เปลี่ยนแปลง สาเหตุที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลง
- ๓๒๒๓๕๓๐๒๐๓ ช่องทางการสื่อสารการตลาด ๓ : ๓  
 เรียนรู้ถึงความหมายของช่องทางการตลาด การทำช่องทางการตลาด วิธีที่จะเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย ลูกค้าประเภทต่างๆ
- ๓๒๒๓๕๓๐๒๐๔ การวิเคราะห์จุดอ่อน จุดแข็ง ๓ : ๓  
 รู้จักการวิเคราะห์จุดอ่อน จุดแข็งของสินค้า การแก้ไขจุดอ่อน และเพิ่มจุดแข็งให้กับสินค้า การวิเคราะห์จุดอ่อน จุดแข็งของคู่แข่ง
- ๓๒๒๓๕๔๐๒๐๑ ศิลปะการขาย ๓ : ๓  
 เรียนรู้เทคนิคการขายให้ลูกค้ายอมรับรับและตัดสินใจซื้อสินค้า การรู้จักสินค้าที่ขาย สามารถอธิบายรายละเอียดของสินค้าได้
- ๓๒๒๓๕๔๐๒๐๒ กลยุทธ์การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า ๓ : ๓  
 เรียนรู้การจัดการและการแก้ไขอารมณ์ของตนเอง และผู้อื่น รู้วิธีการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า เพื่อให้ลูกค้ากลับมาใช้บริการซ้ำอีก
- ลงชื่อ..... ผู้เสนอหลักสูตร  
 (นางสาวมนัส ลาติวัลย์)  
 นักวิชาการพัฒนาฝีมือแรงงานชำนาญการ
- ลงชื่อ ว่าที่ร้อยตรี..... ผู้อนุมัติหลักสูตร  
 (ประพันธ์ คชประดิษฐ์)  
 ผู้อำนวยการศูนย์พัฒนาฝีมือแรงงานจังหวัดสุรินทร์