ชื่อแผนงาน : ค่าใช้จ่ายในการอบรม เรื่อง การวางแผนกลยุทธ์การตลาด
หน่วยงานที่รับผิดชอบ : สำนักงานตลาดกรุงเทพมหานคร
ปีงบประมาณ : ๒๕๖๗

.....

๑. หลักการและเหตุผล

สำนักงานตลาดกรุงเทพมหานครเป็นหน่วยงานการพาณิชย์ของกรุงเทพมหานครตามข้อบัญญัติกรุงเทพมหานคร เรื่อง สำนักงานตลาดกรุงเทพมหานคร พ.ศ.๒๕๖๒ มีตลาดที่อยู่ในความรับผิดชอบทั้งหมด ๑๒ ตลาด คือ ๑) ตลาดประชานิเวศน์ ๑ ๒) ตลาดบางกะปิ ๓) ตลาดหนองจอก ๔) ตลาดพระเครื่องวงเวียนเล็ก ๕) ตลาดรัชดาภิเษก ๖) ตลาดเทวราช ๗) ตลาดสิงหา ๘) ตลาดบางแคภิรมย์ ๙) ตลาดธนบุรี ๑๐) ตลาดนัดจตุจักร ๑๑) ตลาดนัดมีนบุรี ๑๒) ตลาดราษฎร์บูรณะ โดยมีวัตถุประสงค์ในการจัดตั้ง ดังนี้

(๑) จัดสร้างหรือจัดให้มีตลาดให้เหมาะสมแก่สภาพชุมชน

(๒) ปรับปรุงตลาดที่มีอยู่แล้วให้ถูกสุขลักษณะและทันสมัย

(๓) ส่งเสริมตลาดเอกชน

(๔) ส่งเสริมการจำหน่ายผลิตภัณฑ์และสินค้าที่ผลิตในประเทศ

(๕) จัดการและควบคุมการให้บริการเกี่ยวกับตลาด

(๖) ประกอบธุรกิจเกี่ยวกับตลาด

(๗) ควบคุมดูแลราคาสินค้าที่จำหน่ายในตลาดให้เป็นธรรม

(๘) ส่งเสริมการประกอบอาชีพ

ด้านการตลาดถือเป็นอาวุธสำคัญอย่างมากในระบบการตลาดยุคใหม่ เนื่องจากความก้าวล้ำทางเทคโนโลยี และความคิด พฤติกรรมของผู้บริโภคที่ซับซ้อน และหลากหลายมากขึ้น จึงทำให้ทั้งสองปัจจัยเป็นสิ่งที่ขับเคลื่อน ผลักดันด้านการตลาดให้มีการแข่งขันที่สูงอย่างมาก การวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาด มุ่งเน้นความเข้าใจ ความสำคัญของกลยุทธ์ทางการตลาดสมัยใหม่เพื่อนำแนวคิด ความรู้ และประสบการณ์ที่ได้เพื่อการวางกลยุทธ์ทางการตลาดของธุรกิจนั้น ๆ โดยวิเคราะห์จากสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจ สังคม และผลกระทบต่อธุรกิจ โดยเฉพาะสถานการณ์ สภาพแวดล้อม ความคิด พฤติกรรม จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส อุปสรรค สภาพตลาด การแข่งขันและรวมถึงคู่แข่งมาใช้เพื่อการวิเคราะห์แผนกลยุทธ์ทางการตลาด เพื่อการได้มาซึ่งแผนกลยุทธ์ทางการตลาดที่ยอดเยี่ยมในการมีส่วนแบ่งทางการตลาด

สำนักงานตลาดกรุงเทพมหานคร ได้ตระหนักถึงความจำเป็นที่จะต้องเสริมสร้างความรู้ความเข้าใจ เนื่องจากสภาพการแข่งขันที่เพิ่มขึ้น การขยายตัวของตลาด การปรับเปลี่ยนเทคโนโลยี ความต้องการของผู้บริโภคที่มากขึ้น และสภาพเศรษฐกิจที่ยากลำบาก นักบริหารและนักการตลาดในยุคการแข่งขันนี้จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องทำความเข้าใจอย่างถ่องแท้ และพัฒนาศักยภาพด้านการวางแผน การวิเคราะห์การดำเนินงานและการประเมินผลการปฏิบัติงานด้านการตลาดได้เป็นอย่างดี จึงได้จัดทำค่าใช้จ่ายในการอบรม เรื่อง การวางแผนกลยุทธ์การตลาด เพื่อสามารถนำความรู้ที่ได้รับไปใช้ดำเนินการได้อย่างเหมาะสม

๒. วัตถุประสงค์

๒.๑ เพื่อช่วยให้พนักงานสำนักงานตลาดกรุงเทพมหานครมีมุมมองที่ถูกต้อง และพัฒนาศักยภาพในการวางแผนและกำหนดกลยุทธ์การตลาดเพื่อเอาชนะการแข่งขันสภาพเศรษฐกิจในยุคปัจจุบันนี้ได้

๒.๒ เพื่อให้เกิดการเรียนรู้และเข้าใจถึงสภาพแวดล้อมทางการตลาดที่เปลี่ยนแปลงไป การเติบโตของเทคโนโลยี

๒.๓ เพื่อทราบเทคนิคการรับมือ การแก้ปัญหา และจัดการให้มีประสิทธิภาพ

๒.๔ เพื่อสร้างความรู้ ความเข้าใจต่อโครงร่างองค์กร นโยบายทางธุรกิจ เพื่อเตรียมความพร้อมในการวางแผนกลยุทธ์ได้ถูกต้อง

๓. เป้าหมาย...

๓. เป้าหมายของโครงการ

๓.๑ กลุ่มเป้าหมาย พนักงานของสำนักงานตลาดกรุงเทพมหานคร ในตำแหน่งกลุ่มวิชาการ กลุ่มจัดการ ๑ กลุ่มจัดการ ๒ กลุ่มอำนวยการ และกลุ่มบริหาร

๓.๒ มีผู้เข้าร่วมอบรมจำนวนทั้งสิ้น ๘๐ คน ประกอบด้วย

๓.๒.๑ พนักงานเข้าร่วมอบรม	จำนวน	๖๔ คน
๓.๒.๒ วิทยากรการอบรม	จำนวน	๓ คน
๓.๒.๓ เจ้าหน้าที่ดำเนินงาน	จำนวน	๕ คน
๓.๒.๔ ผู้สังเกตการณ์	จำนวน	๘ คน

๔. ลักษณะของโครงการ

๔.๑ โครงการที่สอดคล้องแผนยุทธศาสตร์การพัฒนาสำนักงานตลาดกรุงเทพมหานคร พ.ศ.๒๕๖๕ - พ.ศ.๒๕๖๙ ยุทธศาสตร์ที่ ๔ การพัฒนาการบริหารจัดการที่ดี บุคลากรบริหารงานด้านนวัตกรรม ทำงานฉับไว แก้ปัญหารวดเร็ว มีคุณภาพการบริการที่ดี (Service Mind) พร้อมรับมือการบริหารจัดการในสถานการณ์ฉุกเฉิน ภัยพิบัติ โรคอุบัติใหม่และอุบัติซ้ำ เป้าประสงค์ที่ ๑.ระบบบริหารของสำนักงานตลาดกรุงเทพมหานครเกิดผลสัมฤทธิ์ (ทักษะความเป็นคนมุ่งมั่นสู่ความสำเร็จ มุ่งมั่นต่อระเบียบและวิธีการปฏิบัติการเชิงรุก และเชี่ยวชาญแบบมืออาชีพ) เป้าประสงค์ที่ ๒. บุคลากรของสำนักงานตลาดกรุงเทพมหานครมีความเป็นมืออาชีพและมีคุณธรรม จริยธรรมในการปฏิบัติงาน มีขวัญกำลังใจที่ดี มีค่านิยมร่วม ทำงานฉับไว คล่องตัว แก้ปัญหารวดเร็ว

๔.๒ รูปแบบโครงการ เป็นการฝึกอบรมเพื่อสร้างความรู้ ความเข้าใจโดยสำนักงานตลาดกรุงเทพมหานครมีแนวทางการพัฒนาตลาดที่อยู่ในสังกัดให้เป็นไปทิศทางเดียวกัน จึงให้ความสำคัญในการพัฒนาบุคลากรให้มีศักยภาพนำไปสู่การวางแผนการวิเคราะห์และการประเมินโครงการ อันจะก่อให้เกิดรายได้ที่มั่นคงและยั่งยืนโดยการเสริมสร้างความรู้ความเข้าใจในการเขียนโครงการพัฒนาตลาดให้เหมาะสมกับสภาพเศรษฐกิจในปัจจุบันตลอดจนเป็นการระดมสมองเพื่อป้องกันและแก้ไขปัญหาต่างๆ ที่อาจจะเกิดขึ้นในอนาคต โดยวิธีการอภิปราย แลกเปลี่ยนความรู้ และแบ่งกลุ่มฝึกปฏิบัติ

๕. ระยะเวลาและสถานที่ดำเนินการ

ดำเนินการประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๗ โดยเป็นการฝึกอบรมแบบไป-กลับ ในวันที่ ๒๔ พฤษภาคม ๒๕๖๗ ณ โรงแรมแกรนด์ริชมอนด์ อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี

๖. แผนปฏิบัติการ

ขั้นตอนการดำเนินการ	ปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๗											
	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.
๑. กำหนดกลุ่มเป้าหมาย และประสานหน่วยงานเพื่อจัดส่งรายชื่อผู้เข้าอบรม					↔							
๒. กำหนดรายละเอียดหลักสูตรหัวข้อวิชาระยะเวลาดำเนินการ						↔						
๓. ประสานงานวิทยากรเพื่อกำหนดรูปแบบ และวิธีการฝึกอบรม							↔					
๔. อนุมัติโครงการฝึกอบรม และจัดทำคำสั่งให้พนักงานเข้ารับการฝึกอบรม							↔					
๕. ดำเนินโครงการตามที่วางแผน								↔				
๖. ประเมินผล และรายงานต่อผู้บริหาร									↔			

๗. งบประมาณ...

๗. งบประมาณ

งบประมาณรายจ่ายประจำปี ๒๕๖๗ รายจ่ายอื่น ค่าใช้จ่ายในการอบรม เรื่อง การวางแผนกลยุทธ์การตลาด เป็นเงินงบประมาณทั้งสิ้น ๘๔,๘๐๐.-บาท (แปดหมื่นสี่พันแปดร้อยบาทถ้วน) โดยจำแนกรายละเอียดได้ ดังนี้

กิจกรรม	กลุ่มเป้าหมาย	รายการค่าใช้จ่าย	จำนวนเงิน (บาท)	กฎหมาย ระเบียบ ที่เกี่ยวข้อง
ค่าใช้จ่ายในการอบรม เรื่อง การวางแผนกลยุทธ์การตลาด	- กลุ่มเป้าหมาย พนักงานของสำนักงานตลาดกรุงเทพมหานคร ในตำแหน่งกลุ่มวิชาการ กลุ่มจัดการ ๑ กลุ่มจัดการ ๒ กลุ่มอำนวยการ และกลุ่มบริหาร รวมจำนวน ๘๐ คน ดังนี้ ๑. พนักงานเข้าร่วมอบรม จำนวน ๖๔ คน ๒. วิทยากร จำนวน ๓ คน ๓. เจ้าหน้าที่ดำเนินงาน จำนวน ๕ คน ๔. ผู้สังเกตการณ์ จำนวน ๘ คน	๑. ค่าสมนาคุณวิทยากร (รายละเอียดตามเอกสารแนบ)	๒๕,๒๐๐ บาท	- ระเบียบกรุงเทพมหานครว่าด้วยค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรม พ.ศ. ๒๕๔๑ - คส.กทม.ที่ ๑๘๐๒/๒๕๕๒ ลว. ๒๘ เมษายน ๒๕๕๒ - หนังสือสั่งการที่ กท ๐๔๐๑/๓๑๑ ลว. ๒๓ มกราคม ๒๕๔๗ - หนังสือที่ กท ๐๔๐๑/๒๑๔ ลว. ๑๘ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๒
		๒.ค่าอาหารกลางวัน ไม่ครบมื้อ (๘๐ คน x ๖๐๐ บาท)	๔๘,๐๐๐ บาท	
		๔. ค่าอาหารว่างและเครื่องดื่ม ๒ มื้อ (๘๐ คน x ๒ มื้อ x ๕๐ บาท)	๘,๐๐๐ บาท	
		๓. ค่าวัสดุและค่าใช้จ่ายอื่นๆ	๓,๖๐๐ บาท	

สำนักงบประมาณกรุงเทพมหานคร

ทั้งนี้ให้ถัวเฉลี่ยได้ตามความเป็นจริง กรณีที่งบประมาณยอดใดยอดหนึ่งไม่เพียงพอ แต่ไม่เกินวงเงินงบประมาณที่ได้รับอนุมัติ

๘. ความเสี่ยงของโครงการและแนวทางการบริหารความเสี่ยง

ความเสี่ยง	การประเมินความเสี่ยง			แนวทางการบริหารความเสี่ยง
	โอกาสที่จะเกิด	ผลกระทบ	ระดับของความเสี่ยง	
พนักงานที่เข้าร่วมการฝึกอบรมอาจมีการรับรู้และการทำความความเข้าใจที่แตกต่างกัน โดยบางคนอาจจะเรียนรู้ได้เร็วแต่บางคนอาจจะต้องใช้เวลามากกว่าในการทำความเข้าใจและเรียนรู้	๓	๒	๖ (ปานกลาง)	การสำรวจความรู้ที่จำเป็นต้องใช้และระบุแหล่งความรู้ที่มีอยู่เพื่อเป็นฐานข้อมูลในการนำไปใช้ในการประชุมกลุ่มอาจจะต้องมีการปรับเปลี่ยนมุมมองแนวคิดและเปิดรับความคิดเห็นที่แตกต่าง หรือจักต้องปรับปรุงและเปลี่ยนแปลงเจตคติในด้านต่างๆ เพิ่มมากขึ้น

๙. ประโยชน์...

๙. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

๙.๑ พนักงานของสำนักงานตลาดกรุงเทพมหานครได้รับความรู้มีมุมมองที่ถูกต้องและพัฒนาศักยภาพในการวางแผนและกำหนดกลยุทธ์การตลาดเพื่อเอาชนะการแข่งขันกับสภาพเศรษฐกิจในยุคปัจจุบันนี้ได้

๙.๒ พนักงานของสำนักงานตลาดกรุงเทพมหานครได้รับความรู้และเข้าใจถึงสภาพแวดล้อมทางการตลาดที่เปลี่ยนแปลงไปการเติบโตของเทคโนโลยี

๙.๓ พนักงานของสำนักงานตลาดกรุงเทพมหานครได้รับความรู้ เทคนิคการรับมือ การแก้ปัญหาและการจัดการให้มีประสิทธิภาพ

๙.๔ พนักงานของสำนักงานตลาดกรุงเทพมหานครเข้าใจต่อโครงร่างองค์กร นโยบายทางธุรกิจเพื่อเตรียมความพร้อมในการวางแผนกลยุทธ์ได้ถูกต้อง

๙.๕ พนักงานของสำนักงานตลาดกรุงเทพมหานครสามารถปฏิบัติงานได้ด้วยความถูกต้องเรียบร้อยโดยไม่เกิดความเสียหายแก่ราชการและแก่ตนเอง

๑๐. การติดตามประเมินผล สำนักงานตลาดกรุงเทพมหานคร เป็นผู้รับผิดชอบการประเมินผลดังนี้

๑๐.๑ ตัวชี้วัดความสำเร็จ

ตัวชี้วัด	ค่าเป้าหมาย	ประเภทตัวชี้วัด	วิธีการคำนวณ/เครื่องมือในการใช้วัด	ระยะเวลา
ร้อยละของผู้เข้ารับการอบรมมีระยะเวลาการอบรมตลอดหลักสูตรไม่น้อยกว่าร้อยละ ๘๐	ร้อยละ ๘๐	ระดับผลผลิต (Output)	จำนวนผู้เข้ารับการอบรมที่มีระยะเวลาอบรมไม่น้อยกว่าร้อยละ ๑๒๐X๑๐๐ จำนวนผู้เข้ารับการอบรมทั้งหมด	มิถุนายน ๒๕๖๗
มีหัวข้อความรู้ที่จำเป็นต้องใช้ในการพัฒนาทรัพยากรบุคคลของกรุงเทพมหานคร	ร้อยละ ๑๐๐	ระดับ (Outcome)	มีรายการหัวข้อความรู้ ที่จำเป็นต้องใช้ในการพัฒนาทรัพยากรบุคคล ที่ได้จากการประชุมกลุ่ม	มิถุนายน ๒๕๖๗

๑๐.๒ การติดตามความก้าวหน้า

ขั้นตอนการดำเนินงาน	เนื้องานของขั้นตอน (ร้อยละ)	ความก้าวหน้าของโครงการ (ร้อยละ)
๑. กำหนดกลุ่มเป้าหมาย และประสานหน่วยงานเพื่อจัดส่งรายชื่อผู้เข้าอบรม	๑๐	๑๐
๒. กำหนดรายละเอียดหลักสูตรหัวข้อวิชา ระยะเวลาดำเนินการ	๑๐	๒๐
๓. ประสานงานวิทยากรเพื่อกำหนดรูปแบบ และวิธีการอบรม	๑๐	๓๐
๔. อนุมัติโครงการอบรม และจัดทำคำสั่งให้พนักงานเข้ารับการอบรม	๑๐	๔๐
๕. ดำเนินโครงการตามที่วางแผน	๕๐	๙๐
๖. ประเมินผล และรายงานต่อผู้บริหาร	๑๐	๑๐๐

๑๐.๓ การประเมิน...

๑๐.๓ <u>การประเมินผลโครงการ</u>

สำนักงานตลาดกรุงเทพมหานคร เป็นผู้รับผิดชอบการประเมินผล และรายงานให้ผู้อำนวยการสำนักงานตลาดกรุงเทพมหานครทราบ ตามตัวชี้วัดที่กำหนดดังนี้

๑) ร้อยละของผู้เข้ารับการอบรมมีระยะเวลาการอบรมตลอดหลักสูตรไม่น้อยกว่าร้อยละ ๘๐ เก็บข้อมูลโดยบันทึกเวลาการเข้าร่วมอบรม และการร่วมกิจกรรมของโครงการ โดยสังเกตพฤติกรรม และการให้ความร่วมมือของพนักงานตำแหน่งต่าง ๆ ที่เข้าร่วมโครงการ

๒) ผลการทดสอบความรู้หลังการอบรม

๓) สรุปผลการดำเนินงานตามโครงการ และรายงานให้ผู้บังคับบัญชาทราบตามลำดับ

ลงชื่อ ..... ผู้เสนอโครงการ
(นางสาวชญาภา รัตนานนท์)
หัวหน้าฝ่ายบริหารงานทั่วไป

ลงชื่อ ..... ผู้อนุมัติโครงการ
(นายศุภพิพัฒน์ บัลนาลังก์)
ผู้อำนวยการสำนักงานตลาดกรุงเทพมหานคร

กำหนดการอบรม

ค่าใช้จ่ายในการอบรม เรื่อง การวางแผนกลยุทธ์การตลาด /

วันที่ ๒๔ พฤษภาคม ๒๕๖๗ /

ณ โรงแรมแกรนด์ริชมอนด์ อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี /

.....

เวลา ๐๘.๐๐ น. – ๐๙.๐๐ น.	- ลงทะเบียน - พิธีเปิดการอบรม พร้อมทั้งแนะนำทีมวิทยากร
เวลา ๐๙.๐๐ น. - ๑๒.๐๐ น. /	- วิทยากรอภิปรายเนื้อหาสาระ เรื่อง การวางแผนกลยุทธ์การตลาด มุมมองที่ถูกต้องและพัฒนาศักยภาพในการวางแผน และกำหนดกลยุทธ์การตลาด เพื่อเอาชนะการแข่งขันสภาพเศรษฐกิจในยุคปัจจุบัน พร้อมยกตัวอย่างกรณีศึกษา / - วิทยากรอภิปรายเนื้อหาสาระเรื่อง การวางแผนกลยุทธ์การตลาด การเรียนรู้และเข้าใจถึงสภาพแวดล้อมทางการตลาดที่เปลี่ยนแปลงไปกับการเติบโตของเทคโนโลยี พร้อมยกตัวอย่างกรณีศึกษา /
เวลา ๑๒.๐๐ น. – ๑๓.๐๐ น.	- พักรับประทานอาหารกลางวัน /
เวลา ๑๓.๐๐ น. - ๑๖.๐๐ น./	- วิทยากรอภิปรายเนื้อหาสาระ เรื่อง การวางแผนกลยุทธ์การตลาด เทคนิคการรับมือ การแก้ปัญหา และจัดการให้มีประสิทธิภาพ / - วิทยากรอภิปรายเนื้อหาสาระเรื่อง การวางแผนกลยุทธ์การตลาด การสร้างความรู้ความเข้าใจต่อโครงร่างองค์กร นโยบายทางธุรกิจ - ถามและตอบ พร้อมยกตัวอย่างกรณีศึกษา /
เวลา ๑๖.๐๐ น. - ๑๗.๐๐ น./	- วิทยากรอภิปรายสรุปเนื้อหาสาระเรื่อง การวางแผนกลยุทธ์การตลาด ให้พนักงานสามารถนำความรู้ความเข้าใจนำไปปฏิบัติ เพื่อเตรียมความพร้อมในการวางแผนกลยุทธ์ได้ถูกต้อง /

****

*หมายเหตุ ๑. แต่งกายด้วยชุดสุภาพเรียบร้อย

๒. รับประทานอาหารว่างและเครื่องดื่ม เวลา ๑๐.๓๐ น. และ เวลา ๑๔.๓๐ น. /

เอกสารแนบค่าวัสดุอุปกรณ์

ชื่อแผนงาน : **ค่าใช้จ่ายในการอบรม เรื่อง การวางแผนกลยุทธ์การตลาด**
หน่วยงานรับผิดชอบ : **สำนักงานตลาดกรุงเทพมหานคร**
ปีงบประมาณ : **๒๕๖๗**

วันที่ ๒๔ พฤษภาคม ๒๕๖๗
รายการวัสดุและอุปกรณ์ ดังนี้

๑	กระดาษถ่ายเอกสาร A๔	รีมละ	๑๒๐	บาท	จำนวน	๕	รีม	เป็นเงิน	๖๐๐	บาท
๒	ปากกาน้ำเงิน	ด้ามละ	๑๐	บาท	จำนวน	๘๐	ด้าม	เป็นเงิน	๘๐๐	บาท
๓	แผ่นพลาสติกทำปก A๔ (๑๐๐ แผ่น/แพ็ค)	แพ็คละ	๓๐๐	บาท	จำนวน	๒	แพ็ค	เป็นเงิน	๖๐๐	บาท
๔	สันรูด A๔	อันละ	๑๐	บาท	จำนวน	๘๐	อัน	เป็นเงิน	๘๐๐	บาท
๕	กระดาษปกสี ๑๘๐ แกรม (๕๐ แผ่น/แพ็ค)	แพ็คละ	๑๐๐	บาท	จำนวน	๔	แพ็ค	เป็นเงิน	๔๐๐	บาท
๖	ป้ายพลาสติกใส เข็มกลัด และคลิปหนีบในตัว	ป้ายละ	๕	บาท	จำนวน	๘๐	ป้าย	เป็นเงิน	๔๐๐	บาท
								รวมเป็นเงิน	๓,๖๐๐	บาท

รวมค่าวัสดุและอุปกรณ์ จำนวน ๖ รายการ เป็นเงินทั้งสิ้น ๓,๖๐๐.-บาท (สามพันหกร้อยบาทถ้วน)
ทั้งนี้ รายการค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ให้ถัวเฉลี่ยได้ตามความเป็นจริงในกรณีที่ยอดใดยอดหนึ่งไม่พอ แต่ไม่เกินงบประมาณที่ได้รับอนุมัติ

(นายศุภพิพัฒน์ บัลนาลังก์)
ผู้อำนวยการสำนักงานตลาดกรุงเทพมหานคร

ตารางค่าสมนาคุณวิทยากร

ชื่อแผนงาน : ค่าใช้จ่ายในการอบรม เรื่อง การวางแผนกลยุทธ์การตลาด
หน่วยงานที่รับผิดชอบ : สำนักงานตลาดกรุงเทพมหานคร
ปีงบประมาณ : ๒๕๖๗

วัน เดือน ปี เวลา	หัวข้อบรรยาย/อภิปราย	จำนวนวิทยากร (คน)	เวลา (ชั่วโมง)	อัตราค่าสมนาคุณ วิทยากร/ชั่วโมง	รวมเป็นเงิน (บาท)	หมายเหตุ
วันที่ ๒๔ พฤษภาคม ๒๕๖๗						
เวลา ๐๙.๐๐ – ๑๒.๐๐ น.	- วิทยากรอภิปรายเนื้อหาสาระเรื่อง การวางแผนกลยุทธ์การตลาด เพื่อให้พนักงานฯ มีมุมมองที่ถูกต้อง และพัฒนาศักยภาพในการวางแผน และกำหนดกลยุทธ์การตลาดเพื่อเอาชนะการแข่งขัน สภาพเศรษฐกิจในยุคปัจจุบันนี้ได้พร้อมยกตัวอย่างกรณีศึกษา - วิทยากรอภิปรายเนื้อหาสาระเรื่อง การวางแผนกลยุทธ์การตลาด เพื่อให้พนักงานฯ เกิดการเรียนรู้และเข้าใจถึงสภาพแวดล้อมทางการตลาดที่เปลี่ยนแปลงไปกับการเติบโตของเทคโนโลยี พร้อมยกตัวอย่างกรณีศึกษา	๓	๓	๑,๒๐๐	๑๐,๘๐๐	
เวลา ๑๓.๐๐ – ๑๖.๐๐ น.	- วิทยากรอภิปรายเนื้อหาสาระเรื่อง การวางแผนกลยุทธ์การตลาด เพื่อให้พนักงานทราบเทคนิคการรับมือ การแก้ปัญหา และจัดการให้มีประสิทธิภาพ - วิทยากรอภิปรายเนื้อหาสาระเรื่อง การวางแผนกลยุทธ์การตลาด เพื่อให้พนักงานสร้างความรู้ความเข้าใจต่อโครงร่างองค์กร นโยบายทางธุรกิจ	๓	๓	๑,๒๐๐	๑๐,๘๐๐	
เวลา ๑๖.๐๐ – ๑๗.๐๐ น	- วิทยากรอภิปรายสรุปเนื้อหาสาระเรื่อง การวางแผนกลยุทธ์การตลาดให้พนักงานฯ สามารถนำความรู้ความเข้าใจนำไปปฏิบัติ เพื่อเตรียมความพร้อมในการวางแผนกลยุทธ์ได้ถูกต้อง	๓	๑	๑,๒๐๐	๓,๖๐๐	
	(สองหมื่นห้าพันสองร้อยบาทถ้วน)			รวมเป็นเงิน	๒๕,๒๐๐	บาท