

Effective Marketing Management

Pelatihan ini mengetengahkan pembahasan penerapan konsep *Customer Experienced Marketing* dan *Emotional Branding* selain pendekatan marketing management umum. Secara umum tujuan pelatihan ini adalah mengetahui fenomena baru dalam strategi marketing; memahami peran brand dan *Emotional Branding*; memahami konsep *Customer Experienced Marketing* dan penerapannya dalam organisasi; mengetahui dan menerapkan konsep dan teknik marketing management; memahami pentingnya cara melakukan dan menyampaikan pesan pemasaran sesuai dengan marketing delivery value; memahami kondisi pelayanan yang saat ini dijalankan dan solusi perbaikan yang diperlukan organisasi; serta mengenal fokus dan kesinambungan dalam melakukan pelayanan.

Trainer: Drs. Bambang Haryanto, M.Ed

WAKTU PELAKSANAAN

06 - 07 Januari 2027

09:00 - 17:00 WIB

TEMPAT PELATIHAN

Location: Kuretakeso Hotel - Kemang / Best Western Premier - Cawang / The Aryaduta Hotel Semanggi

Harga

Group Price: Rp 5.350.000
Full Fare: Rp 5.950.000

**) Harga di atas tidak dikenakan PPN 11%, sudah termasuk makan siang, snack, sertifikat, dan modul.*

Metode Pelatihan

Pelatihan ini akan dilengkapi dengan, *individual presentation* dan *feedback*, diskusi kelompok, dan studi kasus.

Outline Materi

1. Marketing Management tentang Delivery Value
2. Pentingnya Service bagi Marketing
3. Diskusi kelompok dan Presentasi: Analysis Kondisi Service Saat ini
4. Fokus dan Kesinambungan bagi Pelanggan merupakan fenomena baru dalam pemasaran
5. Peranan Brand dalam Pemasaran *(Emotional Branding)*
6. Diskusi Kelompok: Penyusunan Rencana Penerapan Customer Experienced Program
7. Strategic Issues dalam Experiential Marketing
8. Faktor yang Berpengaruh dalam Experiential Organization

Instruktur Pelatihan

Drs. Bambang Haryanto, M.Ed

Bambang Haryanto ialah instruktur dan konsultan independen pada berbagai Training Center, organisasi bisnis dan lembaga, antara lain pernah untuk BCA Group, Salim Group, Bank Tamara, Gajah Tunggal Group, Dharmala Group, Sampoerna Group, Tiga Raksa Group, Modern Group, Napan Group, Lippo Bank, BDNI, dan Bank Artha Graha. Ia memulai karirnya dengan bekerja di berbagai hotel internasional selama empat setengah tahun, bidang sales dan pariwisata selama dua tahun sebelum menjadi dosen di Universitas Terbuka selama enam tahun. Selain menjadi dosen, ia juga bertanggung-jawab serta memimpin banyak satuan tugas untuk menyelesaikan berbagai tugas manajerial dan pengembangan dalam bidang penyelenggaraan pendidikan tinggi.

Tahun 1989, ia memulai bekerja di Divisi HRD dan Training Center BCA sebagai instruktur program-program manajemen dan pengembangan diri. Ia pernah menjadi Kepala Pelaksana Harian BCA Training Center selain menjadi Koordinator Program Pengembangan Manajemen. Ia juga telah berhasil menyusun, mengembangkan dan menyelenggarakan berbagai pelatihan untuk BCA Training Center.

Tahun 1993, ia memulai karir sebagai instruktur dan konsultan yang bekerja secara mandiri untuk berbagai organisasi bisnis dan lembaga. Hingga saat ini ia telah menyelesaikan dengan baik lebih dari seribu kali berbagai jenis program pelatihan dan konsultasi.

Bambang mempunyai ijasah Master of Education dari Simon Fraser University Canada (1989), Sarjana Pendidikan dari Universitas Negeri Jakarta (1983), dan Diploma III Perhotelan (1978). Selain itu ia juga sangat berminat dan sering mengikuti berbagai seminar dan pelatihan yang berkaitan dengan manajemen umum, manajemen strategik, manajemen operasional, kepemimpinan, penjualan, pemasaran, UKM, dan pelayanan prima.

CONTACT US

Operational Office

ILP CENTER 2nd Floor R19, Jl. Raya Pasar Minggu 39A, Jakarta Selatan

Phone

+62 813-8834-2078

Email

regtraining@valueconsulttraining.com

Website

www.valueconsulttraining.com