

Persuasive Marketing

Latar Belakang

Persaingan bisnis yang sangat kompetitif menuntut peran marketer yang hebat dan tangguh. Kehebatan dan ketangguhan tidak semata - mata atas penguasaan ilmu marketing secara umum dan product konwledge tetapi juga pemahaman atas aspek psikologis pasar.

Pemetaan aspek psikologis pasar bisa ditinjau dari beberapa sisi dengan merubah paradigma fakta menjadi peluang. Kemampuan mengajak dan meyakinkan bahwa produk yang dipasarkan adalah customer needs, mampu mendongkrak sisi psikologis pasar umum menjadi pasar potensial.

Bagaimana peran otak dalam berkontribusi di bidang pengambilan keputusan bisnis merupakan kata kuncinya. Celebral Cortex, Lymbic System, dan Brainstem akan mengungkap sisi - sisi rahasia di bidang marketing. Persuasive marketing saat ini lagi trend di USA & Eropa karena diyakini sebagai metode yang paling ampuh untuk meraih pasar potensial. Presentasi, advertising / komunikasi visual, dan penetrasi pasar yang baik hanya bisa dilakukan oleh para marketer yang memahami persuasive marketing. Persuasive Marketing akan menjadi kata kunci dalam mempertahankan pasar yang ada, termasuk cara luwes untuk menembus pasar baru.

Trainer: DR. Ir. Dede Farhan Aulawi, MM, CHT

WAKTU PELAKSANAAN

21 - 22 April 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.*

Manfaat Pelatihan

Bisa memahami dan mengaplikasikan persuasive marketing dalam bidang bisnis apapun, sehingga peluang untuk mendapatkan pasar potensial semakin terbuka dan jangan ditunda - tunda lagi, karena waktu adalah peluang yang tidak pernah kembali.

Materi Bahasan

- Pengenalan Psycho Marketing
- Marketing Map
- Konsep Creative Marketing
- Marketing Skill
- Komunikasi Visual efektif menurut Scott McCloud
- Pop Culture vs Lifestyle
- Persuasion & Neurophysiology
- Elemetns of Persuasion
- Qualitative & Quantitative Research
- Persuasive Marketing Research
- Persuasive Consciousness Transformation Metode
- Ceramah umum
- Tanya jawab

Instruktur Pelatihan

DR. Ir. Dede Farhan Aulawi, MM, CHT

Adalah praktisi SDM di sebuah BUMN dan akademisi di bidang pemberdayaan manusia dengan pengalaman lebih dari 18 tahun. Pendidikan formal yang telah ditempuhnya diantaranya Politeknik Mekanik Swiss ITB, Manajemen perdagangan International, Teknik dan Manajemen Industri, Manajemen SDM, dan juga Business Intelligent di University Aix Marseille France menunjukkan ketertarikannya pada dunia bisnis dan pengembangan SDM. Beliau telah memberikan banyak pelatihan di berbagai kota seperti Bandung, Jakarta, Medan, Semarang, Surabaya, Malaysia dan Hongkong.

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