

Marketing Intelligence: Concept & Practice

Marketing intelligence merupakan sesuatu yang akan selalu menjadi bagian dalam era bisnis saat ini, karena research bisnis mendapati bahwa hanya 3 (tiga) perusahaan yang sangup bertahan diatas 100 tahun. Hal ini dikarenakan telah terjadi turbulensi bisnis yang dikarenakan pengerak (driver) pasar selalu berubah-ubah, dimana business model yang sudah ada sering kali keluar dari batas pakem yang sudah ada. Lalu apakah research pasar cukup untuk menjawab turbulensi pasar saat ini ?

Marketing intelligence adalah suatu research pemasaran yang terbilang baru, karena cakupannya adalah sesuatu diluar analisa quantitatif dan kualitatif serta mencakup pemahaman yang lateral untuk dapat adaptif dengan kekuatan internal perusahaan terhadap eksternal challenging dari sebuah persaingan produk dipasar. Marketing intelijen berasal dari strategy yang secara diam-diam dikumpulkan dan di analisa datanya sebagai Key Action untuk membuat keputusan, keberhasilan dan ketahanan dipasar menginggat saat ini kita ketahui bahwa sudah tidak adalah lagi istilah “industry maupun persaingan”. Disamping itu MI juga merupakan pengerak yang mampu mempertajam budaya perusahaan yang berdampak pada nilai perusahaan. Dalam pelatihan ini peserta diberikan pemahaman yang mendasar dan tool serta tehnik yang sederhana namun handal.

Trainer: Ghani Basyar, SE, MM.

WAKTU PELAKSANAAN

16 - 17 November 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.*

Sasaran pelatihan

Melalui training Marketing intelligence: Concept & practice ini diharapkan peserta akan:

- Memahami ruang lingkup Marketing Intelligence
- Membuat tools yang diperlukan untuk keperluan MI
- Menyelesaikan permasalahan yang berhubungan dengan MI
- Melakukan analisis dan evaluasi terhadap MI

Target Peserta

Training Marketing intelligence: Concept & practice ini ditujukan untuk para Karyawan di bagian pemasaran dan karyawan yang meminati bidang manajemen pemasaran

Outline Materi :

Marketing Intelligence: Concept & practice

1. Ruang Lingkup Market Intelligence
   • Understanding the power of market intelligence, and how it incorporates marketing research
2. Bentuk Informasi dan sumber-sumber Market Intelligence
   • Creating intelligence teams and building an intelligence culture
   • Developing market intelligence skills, and an MI toolbox
3. Data-data dalam Market Intellegence
   • Developing information plans
4. Seluk beluk Market Intellegence bagi perusahaan
   • The art of war
5. Langkah menjaga Market Intellegence dari perusahaan pesaing
   • Market intelligence services, methodologies and information sources that help you stay ahead
6. Kegunaan Market Intellegence bagi perusahaan
   • Does your intelligence work today require new insights, methodologies and information sources?
   • Do you need information and analysis on how raw material prices are likely to move or how new regulations will impact your industry?
   • Do you wish to conduct preliminary secondary research on a product category?
   • Do you need some quick help in putting together a profile of potential new markets?
7. Proses Market Intellegence
   • Concepts, techniques, tools and management processes that are critical to effective MI
8. Analisa dan Evaluasi Market Intellegence
   • EFAS & IFAS analysis and positioning
   • Consumer Decision Making research

• Key Succsess Factor and KPI or KRA
• Strategic Decision Making

9. Marketing Information system
   • Reporting the information in a fashion that facilitates generating a cohesive view of the company’s market situation and enhances decision making
10. Memberdayakan Market Intellegence
11. Langkah SWOT Market Intellegence
    • Applying analytical tools and techniques and using them to analyze and process information
12. Studi Kasus
    • Analyzing business cases of MI in action

:

Instruktur Pelatihan

Ghani Basyar, SE, MM.

Beliau telah berkecimpung di dalam dunia industri dan pendidikan kurang lebih 17 tahun. Manajemen/Bisnis dan Keuangan, 2 hal yang sangat berkaitan dan saling menunjang telah dikembangkan menjadi suatu sinergi yang saling terpadu dalam suatu sistem perusahaan.

Sejak tahun 1999 telah mempelajari dan mengetrapkan Konsep modeling Keuangan dan Manajemen/bisnis di dalam suatu industry keuangan. Kelebihan dan kekurangan dari implementasi ini telah dikenali dan diketemukan solusinya.

Awal tahun 2004, bergabung dengan LPPM lembaga manajemen tertua di Indonesia dan di perusahaan telah mencapai posisi top Manager. Perpaduan antara teori dan praktek telah memperkaya kemampuannya dalam mengimplementasikan suatu konsep.

Tidak ketinggalan juga, gelar academic telah diperoleh dengan predikat sangat memuaskan.

Berbekal pengalaman yang mendalam dan sertificate yang diperoleh, berbagai macam project telah berhasil dikerjakan dan berhasil dengan sukses.

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