

Problem Solving Of Direct Marketing

DESKRIPSI PROGRAM

Penerapan *Direct Marketing* jelas dapat menunjang perkembangan setiap bisnis secara signifikan. Keunggulan utama yang dimiliki teknik pemasaran *Direct Marketing* ini adalah keterhubungan langsung dengan konsumen. Namun hal itu pula yang kemudian menjadi penghambat dan tantangan bagi mereka yang berprofesi terkait hal ini.

Reaksi konsumen lebih lanjut terhadap suatu produk atau jasa yang tidak tertangani dengan baik, justru akan menjadi bumerang bagi suatu bisnis. Lalu bagaimana menerapkan direct marketing yang benar? Permasalahan apa yang kerap kali muncul dan bagaimana solusinya? Pelatihan ini akan mengkaji berbagai permasalahan yang ditemukan dalam direct marketing, baik melalui personal selling, direct mail, telemarketing, catalogue selling, online marketing maupun televisi dan broadcast media, tentu dengan solusi yang dapat diterapkan oleh peserta.

Trainer: Dr. Ujang Rusdianto, S.I.Kom., M.IKom.

WAKTU PELAKSANAAN

27 - 28 Mei 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 DAN TUJUAN

- Memberikan pemahaman pada peserta terkait Direct Marketing.

- Mengajak peserta untuk memetakan hambatan terkait Direct Marketing; baik melalui personal selling, direct mail, telemarketing, catalogue selling, online marketing maupun televisi dan broadcast media.
- Memberikan solusi pada peserta terkait hambatan yang ditemukan sehingga dapat diaplikasikan di dunia kerja.

OUTLINE

1. Konseptual Direct Marketing
2. Menjadi Marketer yang memiliki Etika
3. Memahami Konsumen; Karakteristik, Perilaku dan Pengkategoriannya
4. Komunikasi Pemasaran dan tools pendukungnya
5. Memetakan Hambatan dan Optimalisasi :
    - Personal Selling
    - Direct Mail
    - Telemarketing
    - Online Marketing
    - Katalog
    - Publikasi Media Massa
    - Broadcast Media
6. Menciptakan Nilai, Kepuasan, dan Loyalitas Konsumen
7. Menjalin hubungan yang berkelanjutan dengan konsumen

METODE

- Praktik
- Presentasi dan Diskusi

PESERTA YANG DISARANKAN

- Marketing/Sales Marketing
- Marketing Communication
- Public Relations/Humas
- Customer Relationship

FACILITATOR

Instruktur Pelatihan

Dr. Ujang Rusdianto, S.I.Kom., M.IKom.

Ujang Rusdianto adalah akademisi, praktisi, dan konsultan komunikasi dengan pengalaman lebih dari 12 tahun di bidang komunikasi korporasi dan strategic communication. Saat ini, ia merupakan mahasiswa Program Doktor Ilmu Komunikasi di Universitas Sahid Jakarta dengan fokus kajian pada Komunikasi Korporasi.

Secara profesional, Ia telah berpengalaman sebagai konsultan komunikasi di sejumlah lembaga konsultan terkemuka di Jakarta, termasuk Cinggarindo Galba dan Link. Selain itu, ia juga aktif sebagai Corporate Trainer yang memberikan pelatihan bagi berbagai perusahaan, baik nasional maupun multinasional, dalam pengembangan strategi komunikasi, penguatan reputasi organisasi dan keterampilan komunikasi.

Di bidang akademik, ia merupakan dosen di Fakultas Ilmu Komunikasi, Program Studi Strategic Communication, Universitas Multimedia Nusantara, Tangerang. Ia aktif melakukan riset, menulis, serta menjadi narasumber dalam berbagai forum publik, khususnya terkait isu komunikasi bisnis, reputasi perusahaan, dan keberlanjutan (sustainability).

Sebagai penulis, ia telah menghasilkan berbagai buku yang membahas bisnis dan sustainability, yang menjadi referensi praktis maupun akademik. Diantaranya berjudul: Digital Customer, Marketing Communication, CSR Communication, Employee Branding, Online Community Relations, dan Brand Communication.

Selain berkarier di dunia akademik dan konsultasi, ia juga merupakan Business Owner dari Kasa 1 Group, sebuah grup usaha yang bergerak di berbagai sektor, meliputi Perkebunan, Online Retail, Logistik, Kuliner, dan Education.

Fokus Keahlian:

- Strategic Communication
- Brand and Corporate Reputation
- Digital & Marketing Communication
- Customer Relationship Management (CRM)
- Investor Relations
- Media Relations
- Crisis Communication
- Corporate Social Responsibility (CSR)

Sertifikasi Profesional:

- Training of Trainer (TOT) Level 6
- Sertifikasi Pekerti
- Digital Marketing Manager
- Public Relations Specialist
- GRI Standard (Sustainability Reporting)
- MICE (Meeting, Incentive, Convention, Exhibition)

Dengan kombinasi pengalaman akademik, praktis, dan kewirausahaan, Ujang Rusdianto berkomitmen untuk mendorong pengembangan komunikasi korporasi yang strategis, berkelanjutan, dan berdampak.

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