

Marketing Strategy Competitive

Marketing Strategy memiliki tujuan mendasar yaitu meningkatkan penjualan dan mencapai keunggulan dengan kompetitif dengan perspektif yang berkelanjutan. Marketing Strategy mencakup rencana jangka pendek dan jangka panjang kegiatan pemasaran dengan berorientasi pasar dalam rangka memberikan kontribusi terhadap tujuan perusahaan dan tujuan pemasaran. Keberhasilan strategi pemasaran diukur dari kinerja penjualan dan pertumbuhan laba perusahaan. Training Marketing Strategy Competitive ini akan membantu memaparkan aspek marketing strategy terkini sehingga mampu meningkatkan kemampuan dalam formulasi dan analisis strategi pemasaran di lingkungan bisnis yang kompetitif.

Trainer: Roy Avianto, ST

WAKTU PELAKSANAAN

📅 11 - 12 Februari 2027

🕓 09:00 - 17:00 WIB

TEMPAT PELATIHAN

Location: Best Western Premier The Hive

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

- Memahami pentingnya strategi pemasaran dalam persaingan yang kompetitif
- Mampu melakukan analisis lingkungan internal dan eksternal
- Mampu melakukan analisis SWOT
- Mampu menyusun strategi pemasaran jangka pendek dan jangka panjang

Target Peserta

Training ini wajib diikuti oleh para:

- eksekutif dan staf Marketing
- Direktur dan pemilik bisnis

Outline Training Marketing Strategy Competitive

- Introduction to Marketing Strategy
    - Key traits of Successful Brands Long-Term
    - Strategic business planning process
    - Critical planning steps & the overall process
    - Consumer Insight Process
- Marketing Strategy Analysis
    - Elements of a Business Analysis
    - Completing a Strategic SWOT analysis
    - Building the overall business strategy
    - Core company competencies
- Marketing Strategy Plan
    - Identifying key brand growth drivers
    - Developing sound annual objectives, strategies, and tactical plans
    - Functional objectives & strategies: focusing the overall marketing strategy
    - Developing the activities plan, determining budgets and setting controls
    - Creating your company marketing strategy

Instruktur Pelatihan

Roy Avianto, ST

Seorang Trainer dan Konsultan yang berpengalaman 25 Tahun sebagai Praktisi di bidang Sales & Marketing, Pengembangan, Internal Auditor, Operasional, dan HR. Serta 11 tahun sebagai Trainer dan Konsultan.

Latar belakang pendidikannya adalah Sarjana Teknik Elekro program studi Telekomunikasi dari Universitas Indonesia.
Pengalaman sebagai Praktisi yaitu Direktur (Citra Prestasi Gemilang), Direktur (PT Hiro Sentra Global), GM Human Capital (PT Titan Sarana Niaga), Direktur (SIS Consulting), GM Marketing dan Operasional BBM Industri (PT Elnusa Petrofin), Manager Marketing dan Operasional (PT Sigma Cipta Utama), Account Manager Oil & Gas (PT Formis Solusi Indonesia), Supervisor Market & Project Development (PT Elnusa Petrofin), Marketing Execiutive (PT Elnusa Petrofin).

Pengalaman sebagai Trainer dan Konsultan dalam bidang Leadership Skill, Effective Supervisory, Communication Skill, Coaching Skill, Training for Trainer, Problem Solving and Decision Making, Selling Skill, Service Excellence, Customer Relationship Management, Critical & Analytical Thinking, Time Management, dan lain sebagainya.
Perusahaan yang telah dibantu adalah Kabel Metal Indonesia, Danareksa, Angkasa Pura Solusi Integrasi, Denso Indonesia Corporation, Uniplast Interbuana, Asahimas Chemical, Asahimas Flatt Glass, Inti Pantja Press Indonesia, Adis Dimension, Kao Indonesia, Barokah Perkasa Group, Hotel Pangeran Padang Group, Helutrans Group, Mulia Makmur, Citra Lian Mahakam, Bharaka Sarana Jaya, PT Artha Kreasi Utama, dan lain-lain.

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