


# 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: Guguh Unggul Satriadi**

**WAKTU PELAKSANAAN**

30 November - 01 Desember 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

- 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

### Guguh Unggul Satriadi

Guguh Unggul Satriadi dengan personality yang menarik, cair ( ice breaker ) dan memiliki kemampuan determinasi terhadap segala situasi, sehingga mampu memberikan stimulan yang efektif dan positif kepada setiap individu dalam nuansa yang berbeda. Membangun kemampuan individu untuk terus menemukan sukses pribadi dan kualitas kerja yang baik serta terus melakukan perbaikan dalam proses kerja dengan memberdayakan kemampuan, kekuatan berpikir dan pendekatan emosional menjadi hal yang menjadi concern yang utama sebagai media dalam penyampaian dalam setiap pelatihan dan seminar.

Guguh Unggul Satriadi memiliki kompetensi dalam Success in Leading Teams, Secret of Communication Skill, Motivation, Building Improvement and Productivity, Sales dan Service Excellent.

Latar belakang bekerja Guguh Unggul Satriadi di beberapa perusahaan seperti PT. Berdikari Cita Sejahtera sebuah perusahaan Oil Supplier and General Trading sebagai Sales Respresentative ( 1997 – 1999 ); PT. Pratama Daya Paramaartha sebuah Travel dan Educational Tour sebagai Marketing supv. ( 1999 – 2003 ) ; PT. Mandiri Duta Dinamika (MDD) sebuah perusahaan Garment and Buying Agent sebagai Marketing dan Business Development Manager ( 2003 – 2006 ); PT. Wijaya sebuah perusahaan Manufacturing and Metal Forming sebagai PPIC Manager ( 2006 – 2008 ); PDP Consulting sebuah perusahaan pelatihan dan konsultasi sebagai Business Operational Head ( 2008 – 2011 ).

Guguh Unggul Satriadi memiliki latar belakang pendidikan Hukum ( S1 ) 1998, dilanjutkan dengan pengembangan SDM ( S2 ) 2012 – Now, Marketing Public Relations ( Six Month Course, ) dan beberapa pelatihan Leadership Style, Seven Habit, Building Effective Team, Sales, Communication Skills dan Supervisiry Skill.

Guguh Unggul Satriadi merupakan perpaduan yang lengkap antara seorang praktisi yang cukup lama di bidang pelatihan dan konsultasi, dengan teoritis melalui beberapa referensi dari berbagai macam disiplin ilmu dan sumber. Sehingga apa yang disajikan dapat disesuaikan dengan kebutuhan ataupun keinginan dari peserta. Melahirkan konsep pelatihan yang mampu menginspirasi satu sama lain dan pendaratan tujuan secara menyenangkan, enggan menggunakan contoh–contoh sederhana yang mudah dimengerti tetapi mampu memberikan reaksi membandingkan dan inspirasi (active training).

Diperkaya dengan pengalaman bekerja pada bidang usaha : manufacturing, jasa tenaga kerja dan konstruksi serta beberapa posisi : Manager marketing, Manager HRD, Internal trainer dan Manager operational. Guguh Unggul Satriadi merupakan pendiri dari Semut Consulting dan 3 in 1, konseptor Omah Kebon, serta sampai dengan saat ini masih sebagai strategic partner, trainer, fasilitator dan conssellor di beberapa perusahaan ataupun lembaga pelatihan.

Guguh Unggul Satriadi memiliki spesialisasi dan kekuatan dalam hal : Motivation, Leadership, Communication Skill, Customer Service, Selling Skill dan Outbond training Program.

Beberapa Perusahaan yang pernah menggunakan jasa serta materinya
PT Taspen, U Finance, Astragraphia, PT Sud Chemie Indonesia, PT Belfood, GIZ Indonesia Team

Work, Indomaret, PetroChina, LIPI, Suzuki Indomobil Roda 2, Kompas Gramedia, KSSEI, dll.

## 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