

Marketing Management

Latar Belakang

Strategy Marketing akan selalu berubah sesuai dengan jamannya sesuai dengan kebutuhan masyarakatnya dan sesuai dengan tehnology yang menyertainya, dan strategy Marketing juga akan terus berubah karena semakin ketatnya persaingan bisnis. Para leader yang berada di team Marketing perlu untuk up to date dengan berbagai perkembangan terkini agar mampu menciptakan ide kreatif serta strategy yang unik untuk memenangkan persaingan di Industrinya.

Trainer: Anwar Haliyanto, MM

WAKTU PELAKSANAAN

26 - 27 Agustus 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.*

Keunggulan Program Marketing Management Value Consult

Value Consult telah berpengalaman memberikan pelatihan Marketing Management di berbagai perusahaan Manufaktur, Property, Asuransi, Farmasi, maupun lembaga non profit. Ini keunggulan program pelatihan/workshop Marketing Management Value Consult:

1. Pelatihan dirancang agar peserta menguasai konsep dan implementasi berbagai aspek Marketing Managemen seperti 4P, Segmantasi Targeting Positioning (STP), Promotional Mix, Pricing Strategy, Branding, PLC, dll.

2. Peserta mampu menyusun Strategi Marketing dan membuat action plan yang terukur dan efektif dan deliverable.
3. Peserta mampu mengimplementasikan berbagai konsep Marketing yang fit dan actionable dalam persaingan bisnis nyata di lapangan.
4. Peserta memahami lingkungan strategis dan menyusun Program Marketing berdasarkan SWOT perusahaan.
5. Peserta mampu memimpin dan mengimplementasikan program Marketing dengan baik.

Manfaat Peserta dan Perusahaan
Kami di Value Consult percaya bahwa efektifitas pelatihan akan sangat tergantung pada materi, fasilitator dan metode Training. Value Consult telah merancang pelatihan terbaik untuk team anda dengan:

1. Materi yang komprehensif yang mencakup berbagai isu-isu terkini di dunia Marketing seperti, persaingan bisnis, segmentasi, targeting, positioning dan branding bail manual maupun digital.
2. Metode belajar kami yang sederhana namun powerfull, efektif dan interaktif dan sesuai dengan pola belajar orang dewasa.
3. / Coah yang berpengalaman dan selalu siap berbagi pengetahuan tentang tips jitu pemasaran/marketing.
4. Sertifikat, buku materi

Durasi pelatihan
Durasi pelatihan yang sesuai dengan alokasi materi dan latihan-latihan peserta adalah dua hari

AGENDA
Bagian I. Pembahasan Mendalam tentang Marketing Management

1. Marketing and Marketing Management Process

- Fungsi Marketing
- Peran Marketing dalam Masyarakat Modern
- Budaya Marketing
- Marketing sebagai Proses Management

2. Peran Marketing dalam Startegy Perusahaan

- Strategy Marketing beda level beda isu
- Implementasi Marketing dalam Strategy Bisnis

Bagian II. Analisa Peluang Pasar

1. Bagaimana Menganalisa Situasi Pasar ?

- Analisa pasar secara Makro
- Analisa Pasar secara Mikro
- Menemukan isu Kritis yang sangat berpengaruh terhadap Pasar
- Bagaimana dengan isu internal Perusahaan

2. Market Segmentation

- Segmentation,
- Targeting
- Positioning
- Memahami proses Segmentasi, Targeting dan Positioning

3. Riset Pasar

- Model dan Proses Riset Pasar
- Bagaimana mengukur kekuatan Pasar
- Apa saja kegiatan Kompetitor

Bagian III. Membuat Marketing Program

1. Marketing program

- Proses penting dalam membuat Program Marketing
- Menyesuaikan program Marketing

2. Memilih Strategy Produk

- Klasifikasi Produk
- branding
- Strategy Product-line
- Profit center
- Strategy produk Baru

3. Menentukan Harga

- Proses dalam menentukan Harga
- Strategy Harga / Pricing Strategy
- Negoisasi dalam menentukan harga

5. Promotion mix

- Program Promosi
- Advertising
- Digital Marketing
- Sales force management

Bagian IV. IMPLEMENTASI

1. Action Plan
2. Monitoring and Controlling Marketing Programs / Marketing Audit

Instruktur Pelatihan

Anwar Haliyanto, MM

Anwar Haliyanto, salah satu lulusan terbaik dari Prasetya Mulya Business School dengan menyandang Magister Management, yang banyak mempelajari dan mendalami kebijakan strategis perusahaan dalam usahanya untuk terus bertumbuh melalui sumberdaya manusia yang lebih unggul, membuat Anwar banyak terlibat dalam pengembangan sumber daya manusia. Anwar Haliyanto juga alumni Henley University London dibidang management keuangan Perusahaan Kesehatan dan Farmasi, Anwar Haliyanto juga sudah menyelesaikan International Management Program dalam Diabetes Disease Management di Darmstad Germany, Woman's Health Care Seoul dan Fresenius Advance Nutrition Course Hong Kong.

Posisi terakhir nya sebagai Direktur Marketing di salah satu perusahaan Multinasional memberikan banyak pengalaman dalam menyususn strategy maupun implementasi dalam mencapai target perusahaan, ditambah lagi pengalaman di lapangan sebagai Sales Manager, Produk Manager dan Marketing Manager, membuat Anwar Haliyanto mampu berkomunikasi kepada semua lapisan di dalam perusahaan.

Marketing Reasearch adalah salah satu bidang yang selalu menjadi fokus perhatiannya semanjak di posisi Manajer sampai menduduki jajaran direksi karena hal ini merupakan kunci sukses strategy perusahaan

Sejak TH 2010 Anwar Haliyanto, MM memutuskan untuk memulai karirnya sebagai Independent Coach dan Trainer, dengan banyak memberikan pelatihan Marketing, Sales Manegement dan Product Development.

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