

Online Training : Marketing Strategy During Pandemic And New Normal

Trainer: Mr. Agus Gunawan

WAKTU PELAKSANAAN

08 Januari 2027

09:00 - 15:00 WIB

TEMPAT PELATIHAN

By Zoom

Harga

Group Price: Rp 2.150.000
Full Fare: Rp 2.750.000

**) Harga di atas tidak dikenakan PPN 11%, sudah termasuk E-Certificate dan Modul.*

Di era digital ini, telah kita ketahui bersama sedang terjadi juga “Disruption Era”. Kondisi ini membawa perubahan yang besar dalam strategi bisnis yang berimbas pada strategi marketing hingga sales itu sendiri.

Banyak perusahann berlomba mengatasi hal ini dengan mengadakan berbagai cara untuk menanggulangi, mulai dengan memperbanyak kegiatan motivasi, seminar, hingga pengurangan karyawan. Hal tersebut mungkin saja bisa membantu, namun bila kita gali lebih mendalam dari sudut pandang “Disruption Era” sebagai kondisi “blind area” yang tidak terduga, maka strategi, pola piir dan aktivitas perlu kita update sesuai dengan kondisi, trend dan kemungkinan-kemungkinan lain yang teramati. Disruption menjadi berat karena banyak orang, termasuk wirausaha dan regulator, tidak tahu apa yang tengah terjadi. Semua orang berpikir bahwa mereka telah melakukan cara-cara terbaik.

Kondisi ini semakoin ter “Disrupt” dengan adanya Pandemi yang berimbas keseluruh dunia di berbagai sektor dan bidang usaha. Pada kondisi ini Strategi Marketing perlu lebih “Agile” menyesuaikan diri dengan kondisi baru yang bahkan menjadi “New Normal” dan kemungkinan berlanjut setelah Pandemi ini selesai.

Dalam workshop ini peserta akan dibekali kemampuan berpikir secara visual “Visual Thinking” guna mengolah strategi pemasaran melalui beberapa metode terbaru seperti “Design Thinking”

yang berfokus pada “Kepedulian pada Pelanggan”. Metode yang digunakan juga dipadu padankan dengan pola perilaku pelanggan di Era 4.0 ini.

Workshop difasilitasi dengan praktek membuat strategi dan action plan.

Tujuan Pelatihan :

1. Memahami konsep penjualan era digital
2. Memahami perubahan kondisi “New Normal” dan implikasinya pada pasar.
3. Belajar membuat Strategi Marketing berbasis Kepedulian pada Pelanggan hingga Action Plan.

Materi Pelatihan :

1. Selling in Digital Era.
2. Customer and Market behaviour in 4.0 Era
3. 5 ELEMENTS OF MARKET CHANGE
4. MARKETING DIGITAL ECOSYSTEM 4.0
5. 3 SUB CULTURE 4.0 ERA IN ASIA
6. NEW WAVE OF MARKETING 4.0
7. Potential market on pandemic
8. Visual thinking for Increase Value of Product
9. SWOT and SCAMPER method for solution
10. Design thinking for develop Marketing Strategy
11. Action Plan

:

Instruktur Pelatihan

Mr. Agus Gunawan

Mr.Agus Gunawan adalah seorang Professional Trainer, Konsultan dan Coach, mengkhususkan dirinya dalam memberikan berbagai pelatihan untuk keperluan peningkatan kualitas sumber daya manusia untuk kepentingan organisasi, perusahaan, pemerintahan maupun individu.

Mr. Agus Gunawan telah berpengalaman bicara di depan ribuan orang sekaligus dalam berbagai seminar tingkat Nasional dan juga di hadapan berbagai perusahaan ternama di Indonesia, seperti :

BCA, Mandiri, UOB, CIMB, Telkomsel, TOTAL (France), CUBIC, Pupuk Kaltim, Global Mega Indonesia, Danareksa, Prudential, Axa, Gramedia, Smart Fm, Oriflame, Alianz, Bumiputera, Panin, Astra, Untar, Binus, Bmw, Garment, Dosen, Trainer, Kementerian Komunikasi dan Informasi, Kementerian Keuangan, Badan Pertanahan Nasional, Kementrian Perhubungan, Badan Perencana Pembangunan Nasional, Kementerian Perumahan Rakyat, Badan Pengawas Perdagangan Berjangka Komoditi, PU, Perpustakaan Nasional, Kementerian Luar Negeri, Kemenko Kesra, Dirjen Pajak, BJB, Dirjen Migas, BKPM, Lembaga Sandi Negara, Sekretariat Wakil Presiden, BNN, DPR RI, Bapertarum, MLM Company, SCTV, O-Channel, METRO TV, FX Group, Frisian Flag dan lain-lainnya.

Mr. Agus Gunawan telah mendesain berbagai program antara lain dalam bidang SALES, LEADERSHIP, TEAM WORK, MOTIVATION, PUBLIC SPEAKING, PRESENTATION SKILLS, COMMUNICATION SKILL, MANAGEMENT dan lain sebagainya.

- Selama 15 tahun terakhir telah berbicara kepada Ratusan Ribu orang dalam bidang Soft skill, Kepemimpinan, Sales, Komunikasi dan Motivasi.
- 20 tahun lebih telah mengenal dunia Seni Peran, MC, hingga Training dan motivasi.
- Pembelajar otodidak untuk seni peran, teknik vokal dan teknik presentasi yang digunakan untuk berbicara didepan ribuan orang hingga bidang management
- Teknik-teknik komunikasi dari berbagai Guru telah dipelajari 8 tahun terakhir.
- Para peserta yang pernah mengikuti pelatihan mulai dari Trainer, Pebisnis, Direktur, CEO, Leader, Supervisor, Manager, Sales, Dozen S1&S2, pelaku bisnis MLM, Asuransi, kabag Operasional, Kabag Teknik, Aparatur Negara, Pejabat, TV Swasta, Gereja, Mahasiswa, dan Pelajar.
- 20 thn terakhir memiliki pengalaman dalam mengemas, mendesign, mengepalai projek berbagai acara hingga berskala Nasional, seperti beberapa Event Mega Seminar, bersama para Pembicara Besar Indonesia.

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