



## SILABUS 09 - 6005

### SILABUS MANAJEMEN PEMASARAN

*Melakukan penjualan dan pemasaran merupakan langkah utama terjadinya bisnis. Untuk tetap bertahan di bawah tekanan persaingan, perusahaan harus memusatkan upayanya pada strategi pemasaran yang tepat. Peserta akan dilatih untuk dapat menyusun sebuah rencana pemasaran dengan menggunakan pedoman praktis dan efektif. Dari pelatihan ini diharapkan para peserta dapat memahami lingkup komunikasi pemasaran, menyusun rencana IMC yang efektif dan menerapkannya di perusahaan masing-masing.*

*Dalam training ini, peserta akan dibekali pula dengan teknik terbaru dalam penjualan secara professional. Mereka akan meninggalkan training ini dengan kemampuan yang lebih baik dalam memotivasi dan mempersuasi pelanggan, serta lebih mampu meraih transaksi bisnis yang menguntungkan.*

#### **Materi bahasan:**

1. Dasar-dasar pemasaran: Proses perencanaan pemasaran, penyusunan strategi pemasaran, pengembangan klien secara sistematis.
2. Marketing Plan: Latar belakang pemasaran, penetapan sasaran pemasaran, penetapan strategi dan rencana pemasaran.
3. Integrated Marketing Communications (IMC): Prinsip-prinsip komunikasi pemasaran, mengembangkan komunikasi pemasaran yang efektif, menentukan bauran promosi, mengukur hasil promosi (evaluation), mengelola dan mengkoordinir IMC.
4. Selling & Marketing Skills: Basic mentality for sales people, the right prospecting, creating project, communications & presentations skills, motivation, long term relationship, negotiations, closing, servicing the buyer.

**Target peserta:** Staf hingga Manajer bagian pemasaran

**Metode pelatihan:** Pembahasan konsep, diskusi kasus.