



**SILABUS 10 – 707**  
**PROFESSIONAL MARKETING EXECUTIVE**  
**(for the new staff)**

*Untuk tetap bertahan di bawah tekanan persaingan, semua perusahaan mau tak mau harus memusatkan perhatian dan upaya pada strategi pemasarannya. Training ini akan membahas pedoman yang jelas dan praktis mengenai strategi–strategi yang paling efektif untuk menyusun rencana pemasaran.*

**Materi bahasan:**

1. Pendahuluan:
  - a. Fungsi pemasaran.
  - b. Taktik dan strategi manajemen pemasaran.
2. Proses perencanaan pemasaran:
  - a. Proses penyusunan dan penetapan sasaran pemasaran
  - b. Analisis situasi eksternal dan internal, analisis masalah dan peluang
  - c. Pengkajian rencana dan proses, sistem evaluasi berkala.
3. Penyusunan strategi pemasaran:
  - a. Perencanaan pemasaran taktis
  - b. Merencanakan promotion mix: Iklan, personal selling, sales promotion, publicity.
  - c. Perencanaan dan aktivitas penjualan
  - d. Komunikasi persuasif, kontak dengan klien
4. Pengembangan klien secara sistematis:
  - a. Memantapkan hubungan klien, membuat mereka loyal seumur hidup.
  - b. Merencanakan dan melaksanakan strategi pengembangan klien.

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

**Peserta:** Staff hingga Assistant Manager Pemasaran