



Melakukan penjualan dan pemasaran merupakan langkah utama terjadinya bisnis. Tanpa strategi yang tepat maka dapat dikatakan kita kalah sebelum bertanding. Untuk tetap bertahan di bawah tekanan persaingan, perusahaan harus memusatkan upayanya pada strategi pemasarannya. Menyusun rencana dan strategi pemasaran sering dikatakan setengah dari langkah kita. Efektivitasnya akan sangat membantu kemampuan perusahaan menciptakan laba usaha yang optimal. Training ini akan membahas pedoman praktis dan efektif dalam menuangkan strategi ke dalam rencana pemasaran.

Materi bahasan:

1. Latar belakang pemasaran:
 - a. Review bisnis
 - b. Menganalisis kekuatan dan kelemahan
2. Penetapan sasaran pemasaran:
 - a. Penetapan sasaran penjualan
 - b. Identifikasi dan analisis target market
3. Penetapan strategi dan rencana pemasaran:
 - a. Penetapan sasaran pemasaran
 - b. Strategi umum pemasaran
 - c. Strategi menciptakan positioning yang efektif
 - d. Rencana bauran promosi
 - e. Penulisan rencana pemasaran

Peserta: Manager dan Assisten Manager/Manajer madya.

Metode training: Pembahasan konsep, diskusi kasus, latihan