



Untuk tetap bertahan di bawah tekanan persaingan, 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. Analisa situasi eksternal dan internal, analisa masalah dan peluang
 - c. Pengkajian rencana dalam 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: Manager dan Assisten Manager/Manajer madya.