

ADVANCE COMPETITIVE MARKETING STRATEGY (NEW)

33

I

Menjawab Masalah Apa

Seiring dengan kemajuan teknologi yang menyebabkan informasi semakin terbuka, menyebabkan pesaing dengan cepat dapat membaca strategi perusahaan dan melakukan upaya perlawanan dengan segera. Perebutan pasar semakin tidak lagi didominasi oleh pemain besar saja, namun juga oleh banyak perusahaan pendatang baru dengan skala kecil sangat intens dalam membangun hubungan pelanggannya. Perusahaan-perusahaan ini meningkat dengan cepat dan perlu diwaspadai. Oleh karenanya, pemilihan strategi yang tepat menjadi sangat penting.

Manfaat Apa Yang Anda Peroleh

Setelah selesai mengikuti program ini, peserta diharapkan mampu:

- Memahami kondisi persaingan
- Memahami pasar saat ini dan pasar sasaran
- Memahami proses menentukan strategi pemasaran
- Menurunkan strategi ke dalam taktik pemasaran

Apa Saja Yang Dibahas

- Era pemasaran digital
- Daya tarik pasar
- Mencari keunggulan bersaing
- Proses membuat strategi pemasaran
- Strategi pemasaran dan taktik di lapangan

Siapa Yang Perlu Ikut

- Manajer Pemasaran
- Manajer Penjualan

E

Problems To Be Addressed

Along with the technological advances that lead to information increasingly open, causing competitors can quickly read the corporate strategy and do a counteract effort immediately. The capture of the market is no longer dominated by the big players but also by many small scale newcomers with intense relationship with customers. These companies are rapidly increasing and need to be looked out for. Hence, the selection of an appropriate strategy is very important.

Objectives

Having attended this program, the participants are expected to be able to:

- Understand the situation of competition
- Understand the current market and target market
- Understand the process of determining the marketing strategy
- Define tactics derived from marketing strategy

Subjects Covered

- Digital marketing era
- The attractiveness of the market
- Searching for a competitive advantage
- The process of creating a marketing strategy
- Marketing strategy and tactics in the field

Who Should Attend

- Marketing Manager
- Sales Manager

Price: IDR 5.400.000,-

**Formulir Pendaftaran Program Pengembangan Eksekutif 2017
PPM Manajemen www.ForumManajemen.Com**

Nama Pelatihan _____
 Tanggal _____ Pukul _____ : _____
 Biaya _____

Nama Perusahaan _____
 Alamat Surat _____

No. Telp. Persh _____ Fax Persh _____
 Contact Person _____ Telp / HP _____
 Email _____ Jabatan _____
 Bidang Usaha _____

No.	Nama Peserta	Bagian	Jabatan	Email	HP	L/P
1						
2						
3						
4						
5						

INFORMASI PENDAFTARAN	PEMBAYARAN
Bagian Pelayanan Pelanggan: Telp : (021) 8798-4777 : (021) 3318-3601 Fax : (021) 8799-1059 Mobile : 0815 5995 6195 E-mail : support@manajemenforum.com Website : www.manajemenforum.com (Mohon bukti transfer difax sebelum pelatihan)	Pembayaran dilakukan secara transfer ke: BANK MANDIRI Cabang Thamrin No. Rek. : 1 0 3 - 0 0 8 5 2 8 8 5 8 - 3 a/n: Yayasan Pendidikan & Pembinaan Manajemen BANK CENTRAL ASIA Cabang Kwitang No. Rek. : 6 8 6 0 1 3 8 5 5 5 a/n: Yayasan Pendidikan & Pembinaan Manajemen

Tunai / Transfer
**)Pilih salah satu*

TEMPAT PENYELENGGARAAN
 PPM Manajemen - Gedung Bina Manajemen, Jl. Menteng Raya No. 9 Jakarta Pusat 10340

PERHATIAN - KETENTUAN PEMBATALAN !

- Denda sebesar Rp 500.000,- (lima ratus ribu rupiah) untuk pembatalan yang dilakukan 2 (dua) hari kerja sebelum tanggal penyelenggaraan.
- Denda sebesar 50% dari biaya program untuk pembatalan yang dilakukan 1 (satu) hari kerja sebelum tanggal penyelenggaraan.
- Denda sebesar 100% dari biaya program untuk pembatalan yang dilakukan pada tanggal penyelenggaraan.

Bersama ini kami konfirmasi pendaftaran nama tersebut diatas dan kami menyetujui semua ketentuan yang berlaku. Pembayaran akan kami lakukan :

Tanggal Pembayaran : Transfer melalui Bank :

Pendaftar, _____ **Konfirmasi,** _____

.....
 Nama/Jabatan _____ Bag. Pelayanan Pelanggan PPM