

MARKETING MANAGEMENT

ADVANCED COMPETITIVE MARKETING STRATEGY

Durasi: **3 hari** (24 jam) | Duration: **3 days** (24 hours)

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. Maka dari itu perusahaan perlu memahami kondisi persaingan di dalam industri dengan cara mengetahui kondisi pasar saat ini dan pasar sasaran yang akan dituju oleh organisasi. Oleh karena itu, organisasi perlu memilih strategi pemasaran yang tepat dan diturunkan dalam taktik pemasaran.

Manfaat Apa yang Anda Peroleh

Setelah mengikuti program pelatihan ini, peserta mampu:

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

Apa Saya 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

Metode pelatihan

- Lecturing
- Diskusi Kasus

Catatan

Peserta disarankan membawa laptop pada pelatihan ini

IDR 6.200.000



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. Therefore companies need to understand the conditions of competition in the industry by knowing the current market conditions and the target market to be addressed by the organization. Therefore, organizations need to choose the right marketing strategy and be derived in marketing tactics.

Objectives

After taking this training program, the participants will 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

Subject 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

Training Method

- Lecturing
- Case Discussion

Notes

Participants are required to bring a Notebook for this