



UPGROWTH PROGRAM FOR MARKETING MANAGER & SUPERVISOR

Menjawab Masalah Apa

Adanya kebutuhan dari individu dan perusahaan untuk meningkatkan kapasitas seorang supervisor dan manajer pemasaran untuk mengetahui serta memiliki kunci sukses seorang pemasar.

Manfaat Apa yang Anda Peroleh

Setelah selesai mengikuti program ini, peserta diharapkan mampu:

- Mengenali peluang dan tantangan dalam pemasaran terkini
- Menciptakan *value* di dalam keputusan pemasaran (STP+7P)
- Menggerakkan jejaring agar menjadi jembatan dalam mengembangkan potensi pasar baru
- Melakukan analisis dan pengendalian terhadap kinerja pemasaran
- Memberdayakan dan memaksimalkan potensi muatan lokal untuk meningkatkan daya saing perusahaan
- Mengelola tim pemasaran untuk mendukung keberhasilan pencapaian target perusahaan

Apa Saja yang Dibahas

- Isu-isu strategis pemasaran
- Teknik pemasaran berbasis nilai
- Teknik kolaborasi jejaring dan komunitas
- Analisis Indikator Kinerja Pemasaran
- Identifikasi muatan lokal dalam keputusan produk dan komunikasi pemasaran
- Implementasi pembangunan tim pemasaran yang berhasil

Metode yang Digunakan

- Pelatihan akan mengkombinasikan aktivitas di dalam dan di luar kelas

Siapa yang Perlu Ikut

- Supervisor dan Manajer Pemasaran
- Supervisor dan Manajer Penjualan
- Karyawan unit lain yang memiliki interkoneksi dengan bidang pemasaran

Problems To Be Addressed

There is a need of the individual and the company to increase the capacity of a supervisor and marketing managers to know and have the key to a successful marketer.

Objectives

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

- *Recognize the opportunities and challenges in the current marketing*
- *Create value in marketing decisions (STP + 7P)*
- *Drive the network in order to become a bridge in developing new market potential*
- *Analyze and control the performance of marketing*
- *Empower and maximize the potential of local content to improve the competitiveness of enterprises*
- *Manage the marketing team to support the successful achievement of its targets*

Subjects Covered

- *Issues of strategic marketing*
- *Value-based marketing techniques*
- *Technical networking and community collaboration*
- *Analysis of Marketing Performance Indicators*
- *Identification of local content in the product decisions and marketing communications*
- *Implementation of a successful marketing team building*

Class Delivery Method

- *The training will combine activities inside and outside the classroom*

Who Should Attend

- *Supervisor and Marketing Manager*
- *Supervisor and Sales Manager*
- *Employees of other units that have interconnection with the marketing*

IDR 7.500.000