

MANAGING STRATEGIC B2B ACCOUNTS

Onsite — 2 hari

Pola hubungan antara perusahaan penjual dan pembeli dalam 4 dekade terakhir telah diwarnai dengan penerapan Key Account Management (KAM). Penerapan ini adalah upaya perusahaan penjual untuk meningkatkan hubungannya dengan perusahaan pembeli terutama yang dinilai strategis dan penting untuk perusahaan penjual. Namun pada kenyataannya masih banyak salah kaprah dan kurang ketepatan dalam pemahaman dan pelaksanaan konsep KAM.

Program ini akan mengupas prinsip dasar dari KAM dalam mengelola klien-klien yang penting dan strategis. Melalui program ini diharapkan para peserta dapat memahami secara keseluruhan kedudukan KAM dalam pencapaian tujuan perusahaan.

Tujuan Pembelajaran

Melalui program ini anda diajak untuk dapat melihat secara lebih mendalam bagaimana mempersiapkan dan mengelola strategi marketing untuk usaha B2B. Dimulai dengan pemahaman secara mendasar apakah B2B dan bagaimana B2B berbeda dari B2C. Bagaimana kita merancang secara mendasar pemetaan pasar dan penetapan sasaran pasar. Identifikasi siapakah sesungguhnya sasaran secara makro dan mikro. Apakah yang menjadi pain dan gain mereka. Serta bagaimana kita dapat memenuhi harapan mereka secara lebih sesuai dan lebih baik dari kompetitor. Pada program ini anda juga diajak untuk memahami seberapa peran dari Branding dalam usaha B2B dan upaya apa yang kita harus lakukan dalam membangun komunikasi demi terciptanya leads. Pada bagian akhir, anda akan diajak untuk memahami pentingnya relationship marketing dalam B2B dan bagaimanakan Key Account Management dapat menjadi jawaban bagi kebutuhan tersebut.

Cakupan Pembelajaran

Hari 1

- B2B vs B2C
- Apa itu Strategi Pemasaran B2B?
- Mengelola Customer Value
- Segmentasi dan Penargetan Pelanggan B2B
- Mengelola Customer Value
- Memahami "Pain and Gain" pelanggan
- Mengelola Customer Value
- Penawaran Our Value

Hari 2

- Strategi Merek B2B
- Branding dan lead generation
- Pemasaran Hubungan
- Manajemen Key Account

Metode Pembelajaran

- Kuliah (lecturing) singkat
- Aplikasi konsep
- Workshop
- Diskusi kelompok

Peserta

Program ini di desain untuk anda yang berbisnis dengan perusahaan lain, pemerintah dan lembaga non profit.

Consultant



RUBY HERMANTO

Ruby has core expertise in Brand Management and Marketing Communication. He has experience in overseeing companywide strategy and execution of marketing communication, as well as Managing Research, Product Development, Budget Control and Business Planning. His current focus is Banking, Fast Moving Consumer Goods, and Telecommunication.

**Subject to availability*

Selasa - Rabu

08:30 - 16:00 WIB

8-9 Oktober 2024

Investasi

Rp 6.500.000,-

Subject to 11% VAT.

Early Bird:

- Potongan Investment Fee sebesar 10% untuk pembayaran sebelum H-5 program berjalan.
- Untuk corporate partnership, silahkan hubungi Business Partnership Officer kami di +62-811-1991-1168 (Telepon/Whatsapp)