

MARKETING MANAGEMENT

24 *Session*

Hybrid  Class

Tidak hanya membahas konsep, modul manajemen pemasaran juga membahas peran penting pemasaran yang bertindak untuk organisasi yang berorientasi profit dan nirlaba. Pemasaran saat ini bukan hanya bagian dari organisasi, tetapi sangat penting untuk mendukung upaya perusahaan untuk mencapai visi, misi dan rencana strategis. Upaya pemasaran akan lebih produktif jika semua divisi bekerja sama dalam mencapai tujuan perusahaan.

Tujuan Pembelajaran

- Meningkatkan pemahaman dalam bidang pemasaran, serta mampu menerapkannya di dalam strategi pemasaran perusahaan
- Meningkatkan kemampuan Eksekutif Pemasaran dalam menyusun dan menggunakan rencana dan strategi pemasaran
- Mengembangkan kepekaan Eksekutif Pemasaran terhadap peluang ataupun permasalahan produk atau layanan yang diberikan
- Memampukan Eksekutif Pemasaran bekerjasama dengan eksekutif fungsional lainnya dalam mencapai tujuan perusahaan
- Memahami perkembangan strategi pemasaran saat ini.

Cakupan Pembelajaran

- **Perilaku Konsumen**
 - Kerangka Pemasaran (Strategi Penciptaan Nilai)
 - Perilaku Konsumen : Pendekatan Kognitif & Afektif
 - Perilaku Konsumen : Pendekatan Perilaku
 - Nilai Pelanggan
 - Riset Pemasaran
 - Analisis Pasar, Potensi Pasar, Analisis Permintaan
- **Manajemen Pemasaran**
 - Segmentasi dan Penargetan
 - Diferensiasi & Positioning
 - Strategi Branding
 - Strategi Produk (Barang)
 - Strategi Produk (Layanan)
 - Strategi Harga
 - Strategi Saluran
 - Strategi Komunikasi Pemasaran Terpadu
 - Analisis Pesaing
- **Strategi Pemasaran**
 - Rencana Pemasaran
 - Strategi Pemasaran
 - Strategi B2B
 - Pemasaran Digital
 - Kepuasan Pelanggan dan Pemasaran Hubungan

Metode Pembelajaran

- Kuliah (lecturing)
- Studi kasus
- Diskusi kelompok (Breakout Room)
- Rangkuman komprehensif melalui seminar tugas kelompok pada akhir program.

Peserta

- Pelaku bisnis atau Pengusaha, yang perlu merencanakan strategi pemasaran bagi produk atau layanan yang dihasilkan
- Profesional dalam bidang pemasaran yang ingin meningkatkan pemahaman/kemampuannya dalam bidang pemasaran terkini
- Para profesional lintas fungsi dalam perusahaan, yang ingin mengetahui bidang pemasaran untuk menunjang bidang/fungsi yang ditanganinya
- Profesor, Dosen, Guru, dan Konsultan yang ingin memperluas wawasannya dalam pemasaran.

Mulai:

14 Juni 2024

7 Oktober 2024

Senin, Rabu & Jumat

19.00 – 21.00 WIB

Kampus Prasetiya Mulya

Jl. R.A. Kartini (TB Simatupang)

Cilandak Barat

Jakarta Selatan 12430

Rp 17.500.000,-

Subject to 11% VAT.

Online via
ZOOM



Early Bird:

Pengurangan biaya investasi sebesar 7,5% untuk pembayaran yang dilakukan 5 (lima) hari sebelum program dimulai.