



# 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 mengombinasikan 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