



Inspirasi
Indonesia
www.kemasanutkm.com



WORKSHOP/PELATIHAN

MANAJEMEN PEMASARAN / MARKETING UNTUK UKM

Peranan pemasaran saat ini tidak hanya menyampaikan produk atau jasa hingga tangan konsumen tetapi juga bagaimana produk atau jasa tersebut dapat memberikan kepuasan kepada pelanggan dengan menghasilkan laba. Sasaran dari pemasaran adalah menarik pelanggan baru dengan menjanjikan nilai superior, menetapkan harga menarik, mendistribusikan produk dengan mudah, mempromosikan secara efektif serta mempertahankan pelanggan yang sudah ada dengan tetap memegang prinsip kepuasan pelanggan

TUJUAN DAN HASIL YANG DIHARAPKAN

- Supaya UKM Mengerti cara memasarkan Produknya
- Meningkatkan Penjualan Produknya (omset).
- Bisa Menerapkan Konsep Pemasaran yang Benar
- Meningkatkan Profit/Keuntungan dalam Berusaha
- Mengetahui teknik Negosiasi dalam Berusaha
- Bisa Menerapkan Bauran Pemasaran

PESERTA

Peserta adalah Pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) atau dan instansi yang berhubungan dengan pembinaan UMKM

WAKTU DAN TEMPAT PELATIHAN

Pelatihan dilaksanakan di Tempat kami Jakarta atau Di luar tempat kami (In House) dan Undangan dari Instansi/Dinas di Daerah. Waktu pelatihan diatur berdasarkan kesepakatan dan Jadwal Pengaturan Bersama.

PENGAJAR

Pengajar pelatihan ini adalah praktisi dibidang Pemasaran/Marketing dan berpengalaman yang telah memberikan pelatihan Pemasaran/Marketing kepada ribuan UMKM dari seluruh Indonesia.

Informasi Lebih Lanjut :

DELLI HP/WA : 0812 9373 597
TARMI : 0812 1849 3299
FAX. (021) 6190288
EMAIL :
marketingdnd@gmail.com/pelatihandndindonesia@gmail.com
WEBSITE : www.kemasanutkm.com
PERUM CENKARENG INDAH BLOK GD 12, JAKARTA BARAT 11720 INDONESIA

PERKELOMPOK 20 PESERTA
NARASUMBER TERDIRI DARI 2 ORANG DAN LAMA PELATIHAN 2 HARI

HARI 1	MATERI
08.00 - 09.00	Registrasi
09.00 - 09.45	Orientasi (Pembukaan, Sambutan, Doa ...)
09.45 - 10.05	Rehat Kopi
10.15 - 12.00	Pengertian Menejemen Pemasaran
12.00 - 13.00	Istirahat / Makan Siang
13.00 - 14.45	Penerapan Konsep Pemasaran
14.45 - 15.00	Rehat Kopi
15.00 - 16.00	Riset Pemasaran Dan Meramalkan Permintaan

HARI 2	MATERI
08.00 - 09.45	SEGMENTASI, POSITIONING DAN TARGETING
09.45 - 10.05	Rehat Kopi
10.15 - 12.00	PERILAKU KONSUMEN
12.00 - 13.00	Istirahat / Makan Siang
13.00 - 14.45	BAURAN PEMASARAN
14.45 - 15.00	Rehat Kopi
15.00 - 16.00	Tehnik-Teknik Negosiasi Dalam Pemasaran

Biaya Pelatihan In House (Pelatihan Diluar)

1	Biaya Narasumber 2 Orang (2 Hari)	Rp 12.000.000
2	Biaya Sertifikat	Rp 1.500.000
TOTAL		Rp 13.500.000

Belum Termasuk Biaya Akomodasi dan Transport Narasumber

Biaya Pelatihan Ditempat Kami (Jakarta)

1	Biaya Narasumber 2 Orang (2 Hari)	Rp 12.000.000
2	Biaya Sewa Tempat Pelatihan (2 Hari)	Rp 3.000.000
3	Biaya Sertifikat	Rp 1.500.000
4	Biaya Konsumsi Peserta 20 Orang (2 Hari)	Rp 3.000.000
TOTAL		Rp 22.500.000

Belum Termasuk Biaya Akomodasi dan Transport Peserta



Marketing Mix

