

BeProfessionalTheClub®

Suite 18, Patra Office Tower 17th Floor
Jl. Gatot Subroto Kav.32-34
Jakarta 12950

Tel: +6221-5228081, 3239-3959
Fax: +6221-5207195

Email: beproseminars@gmail.com
Website: www.bepro-seminar.com

About BeProfessionalTheClub

BeProfessionalTheClub dan CareerTrack Training adalah divisi pelatihan manajemen dari PT. Proesdeem Indonesia—lembaga konsultan manajemen yang sejak tahun 1995 memfokuskan kegiatannya pada penyelenggaraan pelatihan profesional. Pelatihan yang diselenggarakan oleh BeProfessionalTheClub dan CareerTrack Training senantiasa memadukan aktualitas dan kualitas kurikulum (modul) pelatihan, pelayanan yang prima, dan kapabilitas instrukturinya.

Pelatihan yang diselenggarakan oleh BePRO dan CareerTrack senantiasa mengacu pada perkembangan mutakhir dalam pengelolaan perusahaan yang saat ini berorientasi kepada terciptanya *good corporate governance*.

BePRO dan CareerTrack sejak berdirinya tahun 1995 senantiasa berusaha mempertahankan kualitas professional training yang tinggi dengan menerapkan adanya check dan control, sehingga professional training yang diselenggarakan dapat:

- menjawab kebutuhan para peserta secara komprehensif dan dengan pendekatan aplikatif
- memfokuskan terhadap solusi yang spesifik dan relevan terhadap perkembangan terkini
- memberikan aspek teknik dan aplikatif yang dibawakan oleh para instruktur yang mumpuni
- memfasilitasi kebutuhan soft skill dalam pengembangan karir dan bisnis

Melalui professional training, BePRO dan CareerTrack dapat membantu perusahaan yg ingin berkembang ataupun memperkuat posisi strategisnya dengan memberikan expertis yang dapat meningkatkan kemampuan dalam:

- Mengelola prioritas secara efektif
- Membangun budaya kerja yang produktif
- Meningkatkan job value
- Menyelaraskan kemampuan dengan perkembangan serta kebutuhan terkini
- Menciptakan proses, dan professional terbaik bagi perusahaan.

Web Service Links:

- www.LPAuditorInternal.org
- www.theITMP.com
- www.CareerTrack-Training.com
- www.PROESDEEM.com

MENYAJIKAN SECARA KOMPREHENSIP DAN SISTEMATIS TEKNIK PENYUSUNAN STANDARD OPERATING PROCEDURE (SOP) MARKETING YANG BERBASIS SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL

Tujuan Pelatihan:

1. Meningkatkan kemampuan peserta dalam menganalisa efektifitas kegiatan dan kebijakan departemen pemasaran yang berlaku beserta langkah-langkah peningkatannya
2. Membekali peserta dengan teknik penyusunan prosedur kebijakan dalam operasional di bagian marketing
3. Meningkatkan kompetensi peserta dalam mengelola pemasaran secara efektif dan produktif.

Siapa yang Menjadi Peserta?

SOP Manager/Officer/Staff, Marketing Manager/Sales Manager, Officer IT yang terlibat dalam penyusunan SOP, HRD Officer/Manager, dan peminat lainnya

Agenda Pelatihan

- SESI 1. Memahami Peran Fungsi Marketing Sebagai Unit Bisnis dalam Sistem Operasi Perusahaan
- SESI 2. Analisa Fungsi Marketing Sebagai Profit Center dalam Sistem Pengendalian Internal
- SESI 3. Analisa Desain Teknis Penyusunan SOP Marketing
- SESI 4. Analisa SOP - Kebijakan Organisasi Marketing dan Kewenangan Operasinya
- A. Struktur Organisasi Fungsi Marketing dan Job Descriptionnya
 - B. Menetapkan Anggaran Marketing
 - C. Analisa Beban Penjualan
 - D. Strategi Pertumbuhan Pemasaran
 - E. Alasan Dilakukannya Penjualan-Pemasaran
 - F. Tanggung Jawab Menentukan Target Pasar
 - G. Kewenangan Penandatanganan Kontrak dan Penentuan Harga; . . dan Lainnya
- SESI 5. Analisa SOP – Kebijakan yang Berhubungan dengan Harga dan Produk
- A. Analisa Harga Jual
 - B. Pengembangan Strategi Harga
 - C. Analisa Harga Secara Umum
 - D. "Buy-Ins" and "Loss Leaders"
 - E. Penawaran Kompetitif
 - F. Kebijakan Potongan Harga atau Diskon
 - G. Analisa Biaya Historis Pemasaran; dan Lainnya
- SESI 6. Analisa SOP – Kebijakan yang Berhubungan dengan Pelanggan
- A. Analisa dan Survei Pelanggan
 - B. Kebijakan Kredit Pelanggan dan Customer Mapping – Customer Rating – Credit Limit
 - C. Kebijakan Pembinaan Pelanggan
 - D. Prasyarat dan Ketentuan Pemesanan
 - E. Pemesanan Lisan
 - F. Penerimaan Order Penjualan- Tertulis
 - G. Supervisi dan Pemenuhan Pesanan; dan Lainnya



- SESI 7. Analisa SOP – Kebijakan yang Berhubungan dengan Promosi dan Distribusi
- A. Pengangkatan Distributor dan Agen
 - B. Kontes Penjualan Internal dan Eksternal
 - C. Pemasaran Jarak Jauh
 - D. Keputusan Promosi
 - E. Menggunakan Agen Periklanan
 - F. Iklan dalam Publikasi Pelanggan
 - G. Pameran dan Pertunjukkan Dagang; dan Lainnya.
- SESI 8. Analisa SOP – Kebijakan yang Berhubungan dengan Sumber Daya Manusia Marketing dan Umum
- A. Seleksi Karyawan Bagian Penjualan-Pemasaran
 - B. Moral dan Etika Penjualan
 - C. Pelatihan Armada Penjualan
 - D. Komisi-Bonus-dan Kompensasi
 - E. Bonus Khusus untuk Manajer Penjualan
 - F. Prosedur Audit Pemasaran
 - G. Perjanjian Menjaga Rahasia Oleh Karyawan Pemasaran
 - H. Revisi Prosedur dan Kebijakan Penjualan- Pemasaran
 - I. Dan Lainnya

Related Topics:

- ▶ [BP-901 Business Policies and Procedures Manuals](#)
- ▶ [BP-908 Developing Procedures, Policies and Documentation](#)
- ▶ [BP-715 Enterprises Sales and Operation Planning](#)
- ▶ [BP-213 Implementing Effective Internal Controls](#)

Your Schedule	Location	Investment/ Person ^{*)}
February 27-28, 2012	Bandung	IDR 3.500.000
April 25-26, 2012	Jakarta	IDR 3.500.000
June 05-06, 2012	Jakarta	IDR 3.500.000
August 29-30, 2012	Bandung	IDR 3.500.000
October 29-30, 2012	Jakarta	IDR 3.500.000
December 03-04, 2012	Jakarta	IDR 3.500.000

*Exclude Tax, Transportation & Accommodation

Lokasi & Ketentuan Pelaksanaan:

Jakarta: Patra Office Tower#1710 atau Hotel Puri Denpasar/Peninsula/Ibis Slipi/Century/ atau hotel lainnya yang akan dikonfirmasi melalui undangan seminar.
Bandung: Hotel Golden Flower, Grand Seriti, atau hotel lainnya yang akan dikonfirmasi melalui undangan seminar.

Jumlah peserta minimal untuk pelaksanaan di Bandung 5(lima) orang, Jakarta 3(tiga) orang sesuai konfirmasi yang kami terima seminggu sebelum pelaksanaan. Dalam hal jumlah peserta kurang dari ketentuan minimal tersebut maka keputusan pelaksanaannya dapat dibicarakan kedua belah pihak untuk mendapatkan solusi terbaik.

Bila Anda menginginkan jadwal dan lokasi yang berbeda dengan yang telah ditentukan di atas silahkan hubungi Customer Service kami melalui telepon 021-5228081, 3239-3959 atau email: beproseminars@gmail.com