

BePRO-Seminar#904

Sales & Marketing Policies and Procedures

BeProfessionalTheClub®

PT. Proesdeem Consulting Services
(Proesdeem Indonesia)

47th-48th Floor Wisma 46, Kota BNI
Jl. Jenderal Sudirman Kav.1
Jakarta 10220

Tel : +6221 574 8889
Fax : +6221 574 8888
WA : +628558080790
HP/SMS : +6281217809900
PIN BBM : B3THEPRO

Email : beproseminars@gmail.com
Website : <https://beproseminar.co.id>

Tentang BeProfessionalTheClub®

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

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

BePRO & CareerTrack sejak berdiri tahun 1995 senantiasa berusaha mempertahankan kualitas professional training yang tinggi dengan menerapkan adanya check and 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, CareerTrack dan BePRO dapat membantu perusahaan yang 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.careertrack.training
www.lpai.co.id
www.theitmp.com
www.lpmso.org
www.proesdeem.co.id

MENYAJIKAN SECARA KOMPREHENSIF 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:

- ▶ [BPRO906-Business Fraud Prevention Manuals](#)
- ▶ [BPRO905-Accounting Policies & ProceduresManual](#)
- ▶ [BPRO715-Enterprises Sales and Operation Planning](#)
- ▶ [BPRO213-Implementing Effective Internal Controls](#)

Your Schedule	Location	Investment Person*)
Feb 11-12, 2020	Jakarta	IDR 4.950.000
Apr 21-22, 2020	Bandung	IDR 4.950.000
Jun 17-18, 2020	Jakarta	IDR 4.950.000
Aug 25-26, 2020	Bandung	IDR 4.950.000
Oct 05-06, 2020	Jakarta	IDR 4.950.000
Dec 15-16, 2020	Yogya	IDR 4.950.000

*Exclude Tax, Transportation & Accommodation

Lokasi & Ketentuan Pelaksanaan:

Jakarta: 47th-50th Floor Wisma 46, Jl. Jend Sudirman Kav.1 Jakarta 10220, Sofyan Hotel Group, IBIS Hotel Group atau hotel lainnya di Jakarta;

Bali: B-Hotel atau hotel lainnya;

Bandung: KAGUM Hotel Group / ASTON Hotel Group atau hotel lainnya.

Yogyakarta: ASTON Hotel Groups atau hotel lainnya.

Perubahan lokasi/tempat akan dikonfirmasi melalui undangan seminar.

Jumlah peserta minimal (kecuali ditentukan lain) untuk pelaksanaan di Bali 9(sembilan)orang, Yogya 7(tujuh) orang, 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.

Untuk pendaftaran dan bila Anda menginginkan judul training, jadwal dan lokasi yang berbeda dengan yang tercantum di atas silahkan hubungi Marketing kami melalui **Tel: 021-22974639; HP:081217809900; WA:08558080790** atau email: beproseminars@gmail.com