

MARKETING PRICING STRATEGY

Onsite — 2 hari

Penetapan harga/pricing adalah bagian yang sangat penting dari bauran pemasaran. Masa depan produk dan perusahaan sangat dipengaruhi oleh penetapan strategi penetapan harga yang benar dan tepat. Tarik menarik kepentingan antara finance, marketing, sales dan produksi membuat penetapan harga menjadi sangat menantang. Aspek pertimbangan persaingan pasar, konsumen dan unsur biaya memberikan bobotan tantangan yang meningkat pada penetapan harga. Seorang praktisi pemasaran memerlukan pemahaman aspek-aspek dasar penetapan harga dan alternatif strategi penetapan harga agar dapat memberikan keuntungan yang optimal bagi perusahaan.

Tujuan Pembelajaran

- Memahami pentingnya penetapan harga yang tepat bagi keberlangsungan produk dan perusahaan
- Memahami prinsip-prinsip dasar yang menjadi landasan untuk menentukan strategi harga dari suatu produk
- Memahami alternatif strategi penetapan harga.

Cakupan Pembelajaran

Hari 1

- Biaya produk
- Biaya Tetap & Variabel
- Strategi Harga Jangka Pendek
- Biaya Volume Keuntungan
- Target Costing & Cost Analysis untuk Keputusan Harga
- Produk Penetapan Biaya
- Penyerapan & Variable Costing

Hari 2

- Analisis Pasar dan Persaingan untuk Harga
- Customer Value
- Harga Strategis

Metode Pembelajaran

- Kuliah (lecturing) singkat
- Aplikasi konsep
- Workshop
- Diskusi kelompok

Peserta

- Manajer/asisten manajer produk
- Manajer/ asisten manajer brand
- Manajer pengembangan bisnis
- Bagi kalangan umum yang ingin memahami aspek marketing dari strategi harga.

Consultant



Ruby has core expertise in Brand Management and Marketing Communication. He has experience in overseeing companywide strategy and execution of marketing communication, as well as Managing Research, Product Development, Budget Control and Business Planning. His current focus is Banking, Fast Moving Consumer Goods, and Telecommunication.

**Subject to availability*

we **fit** rather than **fix**

Selasa - Rabu

08:30 - 16:00 WIB

3-4 September 2024

Investasi

Rp 6.500.000,-

Subject to 11% VAT.

Early Bird:

- Potongan Investment Fee sebesar 10% untuk pembayaran sebelum H-5 program berjalan.
- Untuk corporate partnership, silahkan hubungi Business Partnership Officer kami di +62-811-1991-1168 (Telepon/Whatsapp)