

Pemasaran Kepada Sektor Kerajaan

Adakah anda biasa menjual kepada sektor kerajaan?

Tahukah anda, terdapat cara-cara untuk memasarkan kepada sektor kerajaan?

Pengenalan

Pemasaran kepada sektor swasta adalah amat berbeza jika dibandingkan dengan sektor kerajaan. Sama ada anda berjaya dalam aktiviti pemasaran tersebut bukan sahaja dari segi kemahiran teknikal “tahu macam mana” manakala teknikal “kenal siapa” adalah jauh lebih penting daripada Teknik tahu macam mana. Namun, selepas pandemik, sektor swasta cuba untuk mengurangkan perbelanjaan mereka. Andai kata aktiviti tersebut bukan melibatkan “hidup-mati” syarikat tersebut, aktiviti tersebut akan ditunda atau tidak dijalankan. Oleh itu, fokus pemasaran kepada agensi kerajaan merupakan salah satu cara yang terbaik khususnya semasa pandemik masih wujud kerana perbelanjaan kerajaan adalah berdasarkan bajet pada tahun sebelumnya. Persoalannya kini, adalah anda tahu rahsia macam mana untuk mendapatkan pelanggan kerajaan?

Objektif Program

Program ini bertujuan untuk:

- Memberikan teknik-teknik berkomunikasi berkesan supaya pegawai kerajaan akan “entertain” kamu
- Penyediaan strategik untuk mendapatkan pelanggan kerajaan.

Hasil Pembelajaran

Selepas habis program ini, peserta akan dapat

- Membangunkan pangkalan data untuk sektor kerajaan
- Teknik untuk mengenal pasti keperluan kerajaan
- Teknik menjalin perhubungan dengan sektor kerajaan
- Teknik mendapatkan projek-projek di sektor kerajaan

Metodologi

Gamifikasi, kajian kes, wawancara, simulasi kes, kuiz, perbincangan kumpulan, kuliah, video.

Siapa yang Perlu Hadir

Peniaga-peniaga dan syarikat yang berdaftar dengan MOF sebagai kontraktor atau firma perunding.

Kerangka Latihan

Hari Pertama	
Masa	Topik
9:00am - 10:30am	Jangan Bazir Masa. Buat Benda Yang Betul Pada Masa Yang Betul. Sesi ini pelajar akan mempelajari untuk mengetahui kitaran perolehan di Malaysia. Pelajar akan tahu masa terbaik untuk menjalinkan perhubungan, masa untuk berjumpa untuk perbincangan, masa terbaik untuk penjualan dan masa terbaik untuk perancangan.
10:30am - 11:00am	Rehat
11:00am – 1:00pm	Pembangunan Pangkalan Data Sektor Awam Peserta akan mempelajari teknik-teknik untuk membangunkan pangkalan data untuk menawarkan produk atau perkhidmatan anda.
1:00pm – 2:00pm	Makan tengah hari
2:00pm – 3:30pm	Siapa Yang Patut Saya Jumpa Dalam sesi ini, peserta akan mengenali gred pegawai kerajaan dan punca kuasa mereka. Dengan mengenali punca kuasa mereka, anda dapat merancang.
3:30pm – 4:00pm	Rehat
4:00pm - 5:00pm	Latihan Praktikal 1: Digitalisasi Pangkalan Data Anda Dalam sesi ini, peserta akan mempelajari cara untuk perkongsian data dan kolaborasi antara SMEs yang berbeza bidang untuk membantu antara satu sama lain.
Hari Kedua	
Masa	Topik
9:00am - 10:30am	Perancangan Perjumpaan Dengan Pegawai Peserta akan mempelajari teknik-teknik untuk mengenal pegawai sektor awam. Teknik “cold calling” tidak berkesan untuk sektor awam. Apakah tekniknya? Jawapan akan didedahkan dalam modul ini.

10:30am - 11:00am	Rehat
11:00am – 1:00pm	Teknik Membuat Temujanji dengan Pegawai Kerajaan Mendapatkan masa temujanji dengan pegawai sektor awam adalah amat sukar. Dalam sesi ini, kami akan berkongsi pengalaman macam mana teknik-teknik yang digunakan untuk kami mendapatkan temujanji. <u>Sesi ini akan dilaksanakan melalui demo dan kajian kes.</u>
1:00pm – 2:00pm	Makan tengah hari
2:00pm – 3:30pm	Teknik Berkomunikasi Semasa Perjumpaan Apakah topik yang boleh dan patut dibincangkan dalam perjumpaan pertama? Macam mana saya perlu mempersembahkan syarikat saya? Apakah yang pegawai sektor awam berminat dengan syarikat saya? Ini merupakan topik yang akan dibincangkan dalam modul ini.
3:30pm – 4:00pm	Rehat
4:00pm - 5:00pm	Pegawai Sektor Awam Juga Manusia Dalam sesi ini, peserta akan dilatih teknik untuk menjalinkan silaturahim dan membantu mereka. Strategi psikologi akan dipraktikkan dalam modul ini.

Bonus!

Bimbingan berterusan melalui Telegram akan dijalankan selepas tamat program ini.