



2009

CERTIFICATE OF
BUSINESS
MANAGEMENT
(CBM)



PRASETIYA MULYA
business school



Visi Prasetiya Mulya Business School

Kami adalah:
Mitra bagi pelaku, pemimpin dan peneliti bisnis.

Kami bertekad:

- Menjadi pusat pembelajaran yang unggul dan diakui secara internasional bagi pelaku, pemimpin dan peneliti bisnis.
- Memberikan layanan berdasarkan asas non-diskriminasi, untuk perbaikan kesejahteraan umat manusia.
- Menawarkan pembelajaran yang bersifat aplikatif, interaktif dan berdasarkan riset, dengan layanan pendukung yang fungsional dan peduli, serta prasarana prima.

Kami percaya pada:

- Integritas akademik
- Standar etika yang tinggi
- Etos kerja
- Keterbukaan
- Kreativitas
- Motivasi berprestasi
- Sikap saling menghargai serta saling melayani.

Visi dan Misi Program CBM Prasetiya Mulya

Program CBM Prasetiya Mulya adalah program non gelar, bagi pelaku dan organisasi bisnis yang ingin mengembangkan kompetensi manajemen dalam menghadapi persaingan internasional.

Visi CBM Prasetiya Mulya adalah menjadi yang terbaik dalam penciptaan nilai-nilai pendidikan bisnis bagi setiap peserta CBM Prasetiya Mulya, sejalan dengan suksesnya Prasetiya Mulya *Institute of Management*.

Misi CBM Prasetiya Mulya adalah sekolah bisnis yang intensif untuk membantu peserta CBM Prasetiya Mulya mencapai puncak kinerjanya dalam persaingan internasional melalui program pendidikan manajemen yang aplikatif, interaktif dan berdasarkan penelitian.



PROGRAM

Program CBM Prasetiya Mulya merupakan program non-gelar manajemen terpadu yang diselenggarakan secara intensif. Merujuk pada program pasca sarjana, program CBM dirancang untuk meliputi semua aspek manajemen bisnis yang dikemas dalam bentuk modul, dengan kerangka:

Modul Umum :

- *General Business Management*

Modul Fungsional:

- *Financial Management*
- *Human Resources Management*
- *Marketing Management*
- *Operation Management*

Modul Stratejik:

- *Strategic Management*

Module General Business Management merupakan modul manajemen bisnis umum yang lengkap, dirancang untuk mereka yang ingin mengenal fungsi-fungsi manajemen bisnis/perusahaan secara lengkap dalam waktu singkat.

Modul-modul fungsional - Financial Management, Human Resources Management, Marketing Management dan Operations Management - membuka kesempatan kepada para pesertanya untuk mendalami masing-masing fungsi dalam perusahaan. Peserta yang sudah mengikuti setidaknya **3 modul fungsional dapat melanjutkan ke modul stratejik**, dimana peserta dilatih untuk mengaplikasikan beberapa fungsi manajemen yang saling berkaitan untuk mendukung perumusan strategi bisnis. Peserta yang lulus modul Strategic Management akan menerima Certificate of Business Management dari Prasetiya Mulya.

Dibanding program bergelar, program CBM menawarkan jadwal dan kurikulum yang lebih fleksibel, materi yang lebih praktikal, serta intensitas lebih sesuai dengan kesibukan para profesional dan eksekutif. Melalui program CBM para profesional dan eksekutif diharapkan bisa meningkatkan kompetensi dalam bidangnya dan dalam manajemen bisnis, sebagai bekal untuk berprestasi dalam pekerjaannya yang berdampak pada percepatan karir.



JADWAL

Periode pengajaran

14 Minggu

Hari Belajar

Selasa & Kamis

Jadwal Belajar

17.30 - 18.15 WIB	Makan Malam
18.15 - 19.45 WIB	Sesi 1
19.45 - 20.00 WIB	<i>Coffee Break</i>
20.00 - 21.30 WIB	Sesi 2

Tempat

Kampus Prasetiya Mulya Business School
JL. RA. Kartini (TB Simatupang), Cilandak Barat,
Jakarta Selatan - 12430

Jadwal Penyelenggaraan:

Jan. - Apr. *Financial Management*
Marketing Management
General Business Management

Mei - Agst. *Marketing Management*
Operation Management
Human Resources Management

Sept. - Des. *Marketing Management*
Financial Management
General Business Management

Informasi dan pendaftaran hubungi

Marketing & Customer Relations Department

Telp. (021) 7511140, 7500463, 7511126, 7657257
ext. 1009, 1010, 1011, 1012

Fax. (021) 7511143

e-mail: edp@pmbs.ac.id



MODUL MANAJEMEN BISNIS (*General Business Management*)



MODUL MANAJEMEN UMUM

Bagi mereka yang tidak memiliki latar belakang pendidikan atau pengalaman dalam bidang bisnis/manajemen, tentunya akan mengalami kendala saat dipercaya untuk mengelola suatu bagian. Posisi manajerial tidak hanya memerlukan seseorang yang ahli dalam bidangnya saja, namun juga bekerja baik secara manajerial, terutama dengan fungsi manajerial lainnya. Pemahaman ini dapat diperoleh dari modul ini, dimana peserta akan diberikan pemahaman mengenai keterkaitan antar fungsi di dalam manajemen. Peserta juga akan diberikan wawasan baru secara menyeluruh dan keterkaitan (*integrated*) mengenai peran manajemen.

Modul ini ditujukan kepada:

1. mereka yang belum memiliki latar belakang pendidikan dalam bidang manajemen
2. mereka yang berada pada posisi awal dalam lingkup manajemen.

Topik bahasan yang akan diberikan pada modul ini antara lain *introduction to management & organization, business ethics, managers role & decision making, foundations planning, individual characteristic, communication, team dynamic, motivation, leadership, introduction of marketing, operation, finance & human resources management.*

Materi diberikan oleh pengajar yang berpengalaman, melalui berbagai metode pengajaran, seperti kuliah, *exercise, games, studi kasus* dan diskusi kelompok.

Sasaran Umum:

- Memberi wawasan menyeluruh dan terintegrasi mengenai peran manajemen
- Meningkatkan pemahaman peserta mengenai keterkaitan antar fungsi dalam manajemen

Penyelenggaraan:

13 Januari - 16 April 2009

8 September - 17 Desember 2009

Biaya:

Rp. 13.250.000,-*

(Potongan 7,5 % diberikan bagi peserta yang membayar 2 (dua) minggu sebelum program dimulai)

*Biaya termasuk: *Dinner, Coffee Break* dan Buku



MODUL MANAJEMEN KEUANGAN *(Financial Management)*



MODUL MANAJEMEN KEUANGAN

Perkembangan pengelolaan bisnis saat ini makin menuntut setiap profesional dan pelaku bisnis untuk dapat berpikir, bertindak dan mengambil keputusan secara integratif dan lintas fungsi. Paradigma bahwa pengetahuan pengelolaan keuangan adalah milik sebagian orang dengan latar belakang pendidikan tertentu saja, tidak lagi cocok untuk pengelolaan bisnis saat ini. Setiap pelaku bisnis terutama mereka yang telah terlibat dalam manajemen madya dan puncak harus memiliki pengetahuan dan wawasan pengelolaan keuangan perusahaan.

Kami menawarkan modul ini untuk para profesional dan pelaku bisnis yang sepakat untuk memperlengkapi dirinya dengan pengetahuan pengelolaan keuangan dan implementasinya. Program ini dapat pula dimanfaatkan oleh perusahaan yang sepakat dengan paradigma tersebut dan ingin mengembangkan sumber daya manusianya dengan pengetahuan pengelolaan keuangan. Modul ini dapat pula digunakan sebagai wahana penyegaran kembali bagi para profesional dan pelaku bisnis yang telah berkecimpung dalam pengelolaan keuangan.

Modul ini dirancang tidak hanya untuk mengembangkan pengetahuan, namun juga implementasi nyatanya dalam dunia bisnis. Pengajaran diberikan oleh para pengajar yang berpengalaman dalam bidang keuangan. Pemberian materi melalui berbagai metode pengajaran antara lain melalui kuliah, studi teoritis, *case study*, diskusi kelompok, dan rangkuman komprehensif melalui seminar.

Dalam modul ini akan dibahas beberapa topik seperti : *Business performance analysis through financial report, costing and cost management, effective investment decision, financing decision: policy and instrument* dan lainnya.

Penyelenggaraan:

13 Januari - 16 April 2009, 8 September - 17 Desember 2009

Biaya:

Rp. 13.250.000,-*

(Potongan 7,5 % diberikan bagi peserta yang membayar 2 (dua) minggu sebelum program dimulai)

*Biaya termasuk: *Dinner, Coffee Break* dan Buku



MODUL MANAJEMEN KEUANGAN

Sasaran Spesifik Modul Manajemen Keuangan

Modul ini memiliki sasaran yang ingin dicapai selama mengikuti program dan setelah program berakhir:

- Memperoleh pemahaman konsep keuangan perusahaan dan isu-isu terkini.
- Mengembangkan kemampuan dalam mengenali masalah keuangan perusahaan
- Memperluas pengertian tentang konsep dan teknik manajemen keuangan perusahaan yang esensial bagi eksekutif dalam membuat keputusan keuangan.
- Memperkaya dalam pengambilan keputusan strategis dan kemampuan pemecahan masalah.
- Memperbaiki kemampuan eksekutif dalam berkomunikasi dengan eksekutif fungsional lainnya.
- Belajar praktek bisnis terbaik dari perusahaan-perusahaan terkemuka.
- Memperkaya pengetahuan dan pengalaman dari fasilitator dan peserta program lainnya.
- Membangun jejaring dengan praktisi dari berbagai industri.

Silabus Modul Manajemen Keuangan

Prinsip Akuntansi dan Keuangan Perusahaan

Tipe-tipe Organisasi Usaha, Struktur dan Komponen Laporan Keuangan, Analisa Transaksi-transaksi Keuangan, Konsep Pelaporan Keuangan, dan Proyeksi Keuangan, serta Membaca Laporan Keuangan.

Keputusan Operasional

Penentuan Harga Pokok dan Pembebanan Biaya *Overhead* /Pendukung, Pola Perilaku Biaya, Model Estimasi Biaya, Analisa dan Perencanaan Profit, Analisa dan Perencanaan Bauran Produk, Resiko Operasi, dan Analisa Kerja, serta Desentralisasi dan Tata Kelola.

Keputusan Investasi

Dasar Keputusan Investasi, Penentuan Nilai Waktu dari Uang, Klasifikasi Investasi, Investasi pada Modal Kerja Non-Kas, Investasi Pengembangan, Investasi Penggantian, Resiko Investasi, dan Investasi Baru, serta Bauran Investasi.



MODUL
MANAJEMEN KEUANGAN

Keputusan Pendanaan

Proses Pendanaan, Pendanaan Hutang Bank, Pendanaan Obligasi, Pendanaan Saham, Pendanaan *Leasing*, Pendanaan Hibrid, Resiko Keuangan/Pendanaan, dan Bauran Pendanaan, serta Optimasi Pendanaan.

Seminar Keuangan Perusahaan

Sintesa muatan ajaran modul manajemen keuangan terpadu yang di presentasikan di hadapan dewan penguji.



MODUL MANAJEMEN OPERASI *(Operation Management)*



MODUL MANAJEMEN OPERASI

Persaingan dunia bisnis yang sangat dinamis saat ini menuntut perusahaan semakin jeli membidik peluang jitu untuk menjadi yang terdepan. Seiring dengan upaya pendanaan dan pemasaran yang efisien, pengelolaan bagian operasi dan produksi yang tepat dan cermat memberikan potensi untuk memenangkan persaingan melalui optimalisasi sumber daya, fleksibilitas proses, keunggulan mutu produk dan layanan, serta ketepatan waktu *delivery*. Keunggulan bersaing suatu perusahaan yang dihasilkan dari strategi dan proses operasi dan produksi yang efisien dan serasi dengan lingkungan tidaklah mudah ditiru.

Modul manajemen operasi dan produksi ini bermanfaat untuk diikuti oleh:

1. perintis usaha di bidang pabrikan (*manufacturing*) atau jasa, yang perlu merencanakan proses produksi atau layanan dengan tepat,
2. profesional yang ingin berprestasi dalam bidang operasi dan produksi,
3. pelaku bisnis yang ingin memahami bidang operasi dan produksi guna mencari dan merealisasikan peluang mendapatkan keunggulan bersaing
4. para dosen, pengajar, guru dan konsultan yang mendalami bidang operasi dan produksi, atau untuk melengkapi wawasan.

Modul ini dirancang tidak hanya untuk mengembangkan pengetahuan, namun juga implementasi nyata dalam dunia bisnis. Topik bahasan dalam modul operasi antara lain: *forecasting, capacity planning, global sourcing, world class manufacturing, business process reengineering, concurrent engineering, process streamlining, mass customization, six sigma, service operation, dan service quality.*

Materi dipaparkan oleh para pengajar yang berpengalaman di bidang bisnis dan operasi-produksi, melalui berbagai metode pengajaran, seperti kuliah, studi konsep, *case study*, diskusi kelompok, dan rangkuman komprehensif melalui seminar.

Penyelenggaraan:

12 Mei - 13 Agustus 2009

Biaya:

Rp. 13.250.000,-*

(Potongan 7,5 % diberikan bagi peserta yang membayar 2 (dua) minggu sebelum program dimulai)

*Biaya termasuk: *Dinner, Coffee Break* dan Buku



MODUL MANAJEMEN OPERASI

Sasaran Spesifik Modul Manajemen Operasi

Modul ini memiliki sasaran spesifik yang ingin dicapai selama jangka waktu program dan setelah mengikuti program yaitu :

- Melengkapi pemahaman konsep dan meningkatkan keterampilan manajemen operasi dalam lingkungan yang dinamis.
- Meningkatkan pemahaman mengenai pengaruh timbal balik keputusan stratejik bisnis dengan strategi, manajemen dan proses operasi.
- Mengembangkan konsep dan teknik untuk mengenali dan memanfaatkan kesempatan peningkatan keunggulan operasi, juga untuk mengenali dan mengatasi masalah yang mengancam kelancaran pelaksanaan operasi.
- Meningkatkan kemampuan untuk merencanakan, mengendalikan, meningkatkan prestasi operasi demi memperbaiki efisiensi, efektivitas dan produktivitas.

Silabus Modul Manajemen Operasi

Manajemen Operasi

Penentuan lokasi operasi, tata letak operasional, pengaturan tenaga kerja, teknik *forecasting*, penentuan kapasitas, perencanaan dan pengendalian produksi.

Strategi Produksi/Operasi

Penyelarasan strategi operasi dengan strategi perusahaan, dinamika strategi operasi, *global sourcing*, integrasi vertikal, *world class manufacturing*.

Manajemen Material

Manajemen pembelian, manajemen persediaan yang optimal, sistem Kanban, *Just in Time (JIT)*, manajemen distribusi.

Manajemen Kualitas Terpadu

Efek kualitas bagi kinerja perusahaan, teknik-teknik pencegahan, pengukuran dan pengendalian kualitas, *Quality System* dan ISO 9004, *Benchmarking*, *Total Quality Management (TQM)*, *Business Process Reengineering*, *Hoshin Kanri*, *Concurrent Engineering*, *Process Streamlining*, *Mass Customization*, *Six Sigma*.



**MODUL
MANAJEMEN OPERASI**

Manajemen Produktivitas

Pengukuran dan cara-cara peningkatan produktivitas, matriks, obyektif, pengukuran dan perbaikan metode kerja, ergonomik.

Manajemen Operasi Layanan

Karakteristik bisnis layanan jasa, analisis dan rancang jasa, manajemen kapasitas dan permintaan layanan, manajemen kualitas layanan, aspek manusia dan organisasi dalam usaha layanan, strategi operasi layanan.

Simulasi dan Seminar Operasi

Peserta menerapkan berbagai konsep secara terpadu untuk membuat keputusan dan melihat hasil dari keputusan tersebut.



MODUL MANAJEMEN PEMASARAN *(Marketing Management)*



MODUL MANAJEMEN PEMASARAN

Modul pemasaran ini tidak hanya menjelaskan konsep-konsep pemasaran, namun juga menjelaskan peran penting dari pemasaran bagi organisasi profit/ non profit. Saat ini pemasaran tidak hanya sebagai satu bagian departemen di dalam organisasi saja, namun juga sebagai penggerak perusahaan dalam mencapai visi, misi dan rencana stratejik perusahaan. Dengan kata lain, pemasaran akan lebih berhasil dengan baik lagi jika setiap departemen dalam perusahaan bekerja bersama dalam mencapai tujuan perusahaan.

Modul manajemen pemasaran ini bermanfaat untuk diikuti oleh:

1. pelaku bisnis atau pengusaha, yang perlu merencanakan strategi pemasaran bagi produk atau layanan yang dihasilkan
2. profesional dalam bidang pemasaran yang ingin meningkatkan pemahaman/ kemampuannya dalam bidang pemasaran terkini,
3. para profesional lintas fungsi dalam perusahaan, yang ingin mengetahui bidang pemasaran untuk menunjang bidang/fungsi yang ditanganinya,
4. para dosen, pengajar, guru dan konsultan yang ingin mendalami bidang pemasaran, atau untuk melengkapi wawasan bidang pemasaran.

Modul ini dirancang juga untuk memahami bidang pemasaran terkini, yang terjadi dalam dunia bisnis. Beberapa topik bahasan dalam modul pemasaran ini antara lain: *market analysis, marketing research, competitor analysis, STP (segmenting, targeting, positioning), service marketing, international marketing, dan business to business (B2B) marketing.*

Dipaparkan oleh para pengajar yang berpengalaman di bidang bisnis dan pemasaran, melalui berbagai metode pengajaran, seperti kuliah, studi kasus, diskusi kelompok, dan rangkuman komprehensif melalui seminar tugas kelompok rencana pemasaran pada akhir program.

Penyelenggaraan:

13 Januari - 16 April 2009 12 Mei - 13 Agustus 2009

Biaya:

Rp. 13.250.000,-*

(Potongan 7,5 % diberikan bagi peserta yang membayar 2 (dua) minggu sebelum program dimulai)

*Biaya termasuk: *Dinner, Coffee Break* dan Buku



MODUL MANAJEMEN PEMASARAN

Sasaran Spesifik Modul Manajemen Pemasaran

Sasaran yang ingin dicapai selama mengikuti program adalah :

- Meningkatkan pemahaman dalam bidang pemasaran , serta mampu menerapkannya di dalam strategi pemasaran perusahaan.
- Meningkatkan kemampuan eksekutif pemasaran dalam menyusun dan menggunakan rencana dan strategi pemasaran.
- Mengembangkan kepekaan eksekutif pemasaran terhadap peluang ataupun permasalahan produk atau layanan yang diberikan.
- Memampukan eksekutif pemasaran bekerjasama dengan eksekutif fungsional lainnya dalam mencapai tujuan perusahaan.
- Memahami perkembangan strategi pemasaran saat ini.

Silabus Modul Manajemen Pemasaran

Perilaku Konsumen

Pemahaman konsep orientasi pasar dan orientasi konsumen. Hubungan antara perilaku konsumen terhadap strategi pemasaran, kerangka analisa konsumen, dan perilaku konsumen terhadap keputusan bauran pemasaran, manajemen nilai pelanggan.

Analisis Peluang Pasar

Analisis lingkungan pasar, analisis kesempatan pasar, sistem informasi pemasaran, riset pemasaran, dan segmentasi pasar.

Pemasaran Produk Layanan

Pemahaman pemasaran produk layanan, strategi dan pengelolaannya.

Pemasaran Produk Organisasi (B2B Marketing)

Pemahaman konsumen industri, segmentasi pasar organisasi produksi, dan strategi bauran pemasaran produk organisasi.

Strategi Pemasaran

Konsep analisis pemasaran, analisis situasi persaingan, daur hidup produk, penerapan dan pengendalian strategi pemasaran.



**MODUL
MANAJEMEN PEMASARAN**

Pemasaran Internasional

Analisis kesempatan pada pasar internasional, strategi pemasaran internasional, dan penerapan strategi pemasaran internasional.

Seminar Pemasaran

Sintesa muatan ajaran modul manajemen pemasaran terpadu yang dipresentasikan di hadapan dewan penguji.



**MODUL MANAJEMEN
SUMBER DAYA MANUSIA**
(Human Resources Management)



MODUL MANAJEMEN SUMBER DAYA MANUSIA

Keberhasilan perusahaan untuk mencapai visi dan misinya, di tengah kompetisi bisnis saat ini, ditentukan dengan pengelolaan organisasi yang tepat. Kerjasama yang baik lintas fungsi di dalam perusahaan sangat diharapkan untuk mencapai tujuan tersebut. Pengelolaan sumber daya manusia yang tepat akan mempengaruhi kinerja perusahaan secara keseluruhan.

Modul manajemen sumber daya manusia ini bermanfaat untuk diikuti oleh:

1. mereka yang sudah memiliki latar belakang mengenai manajemen,
2. mereka yang berada pada posisi manajerial,
3. para dosen, pengajar, guru, dan konsultan yang mendalami bidang sumber daya manusia, atau untuk melengkapi wawasan bagi mereka yang berasal dari bidang lain.

Modul ini dirancang tidak hanya untuk mengembangkan pengetahuan, namun juga implementasi nyata dalam dunia bisnis. Topik bahasan dalam modul sumberdaya manusia terdiri atas 3 bagian utama yaitu: *organization behavior (values, leadership)*, *human resources management* (perencanaan SDM, rekrutmen & evaluasi jabatan dan penilaian kerja) dan *strategic in human resource management* (kinerja organisasi dan *change management*).

Materi diberikan oleh para pengajar yang berpengalaman di bidang manajemen sumber daya manusia, melalui berbagai metode pengajaran, seperti kuliah, studi konsep, *case study*, diskusi kelompok, dan rangkuman komprehensif melalui seminar.

Penyelenggaraan:

12 Mai - 13 Agustus 2009

8 September - 17 Desember 2009

Biaya:

Rp. 13.250.000,-*

(Potongan 7,5 % diberikan bagi peserta yang membayar 2 (dua) minggu sebelum program dimulai)

*Biaya termasuk: *Dinner, Coffee Break* dan Buku



MODUL MANAJEMEN SUMBER DAYA MANUSIA

Sasaran Umum:

- Memberi wawasan terpadu mengenai perilaku organisasi dan strategi manajemen Sumber Daya Manusia
- Meningkatkan pemahaman peserta mengenai perilaku organisasi dan strategi manajemen SDM
- Meningkatkan kompetensi dalam mengelola SDM
- Meningkatkan kompetensi dalam mengelola organisasi

Silabus Modul Manajemen Sumber Daya Manusia

Perilaku Organisasi

Konsep perilaku organisasi, nilai-nilai (*values*), komunikasi dan tim, motivasi, konflik, kepemimpinan, *power & politics*, stress.

Manajemen Sumber Daya Manusia

Perencanaan SDM, Analisis & Evaluasi Jabatan, Rekrutmen & Seleksi, Orientasi & Pelatihan, Pengembangan Karir, Penilaian Kinerja, Pengimbangan, *Quality of Working Life*.

Strategi Manajemen Sumber Daya Manusia

Lingkungan Bisnis, Strategi dan Teknologi, Struktur Organisasi, Budaya Perusahaan, Kinerja Organisasi, Organisasi Pembelajar, *Change Management*



**MODUL MANAJEMEN STRATEJIK
BISNIS**
(Strategy Business Management)



MODUL MANAJEMEN STRATEJIK BISNIS

Perencanaan dan penetapan strategi yang tepat bagi perusahaan dalam menghadapi perkembangan bisnis saat ini membutuhkan orang-orang yang tepat, yang tidak hanya memiliki pengalaman bisnis yang luas, namun juga memiliki kemampuan dan pengetahuan stratejik yang baik. Modul manajemen strategi ini dapat menjadi panduan bagi Anda, yang akan membantu dalam menetapkan berbagai keputusan stratejik perusahaan, melalui studi literatur, maupun melalui berbagai pengalaman para peserta maupun pengajar.

Modul manajemen strategi ini bermanfaat untuk diikuti oleh:

1. mereka yang merencanakan dan menetapkan strategi bisnis perusahaan,
2. mereka yang berada pada posisi manajerial,
3. para praktisi bisnis, yang berkeinginan menambah pemahaman dan bisnis yang lebih luas.

Tidak hanya untuk mengembangkan pengetahuan, namun modul ini juga akan mempelajari bagaimana implementasinya secara nyata dalam dunia bisnis. Topik bahasan dalam modul manajemen strategi terdiri atas 3 bagian utama yaitu: ekonomi manajerial, manajemen strategi, dan strategi bersaing.

Materi diberikan oleh para pengajar yang berpengalaman, yang memiliki pendidikan dan kualifikasi sebagai tenaga pengajar program pasca sarjana. Pengajaran diberikan dengan menggunakan berbagai metode, seperti kuliah, studi konsep, *case study*, diskusi antar peserta maupun peserta dengan pengajar dan seminar.



MODUL MANAJEMEN STRATEJIK

Sasaran Umum:

- Memberi wawasan dan pemahaman akan pentingnya strategi bagi perkembangan perusahaan
- Meningkatkan kemampuan para eksekutif dalam menyusun dan mengimplementasikan rencana stratejik perusahaan
- Mengembangkan kepekaan para eksekutif dalam mengenali dan memahami perkembangan bisnis saat ini
- Memperbaiki kinerja eksekutif untuk mencapai tujuan dan sasaran perusahaan

Silabus Modul Manajemen Stratejik Bisnis

Ekonomi Manejerial

Fundamental of managerial economics, market forces: demand & supply, demand analysis, economic perspective on individual behavior, production process & costs, views on firm, the nature of industry, monopolistic & monopolistically competitive markets, oligopoly market, exploiting market power.

Manajemen Strategi

Strategic management & strategic competitiveness, internal & external environment, business level strategy, competitive dynamics, corporate level strategy, strategic alliance, international strategy, corporate governance, strategic structure & control, strategic leadership, strategic entrepreneurship

Strategi Bersaing

Esensi strategi bersaing, best cost producer & mass customization, value chain analysis, scenario analysis, resource based strategy, competing in the future, regenerating strategy, strategic performance management, new paradigm to achieve sustainable competitive advantage, business process management, road map to achieve world class performance.