

23. Fakultas : Perguruan Tinggi Internasional

Nama Program: Sarjana Administrasi Bisnis Program Pemasaran (Program Internasional)

Gelar yang Ditawarkan: Sarjana Administrasi Bisnis (Pemasaran)

Tingkatan Gelar: 4 tahun

Peluang Karir setelah Wisuda

1. Pemasaran, merek, manajer produk di perusahaan lokal dan multinasional
2. Jabatan dalam bisnis penelitian dan/atau layanan informasi
3. Eksekutif akun di biro iklan
4. Pegawai di BUMN
5. Jabatan di lembaga/organisasi internasional atau nirlaba
6. Pengusaha bisnis
7. Sekolah Pascasarjana Pemasaran / Riset Pemasaran / Komunikasi Pemasaran / Logistik
8. Magister Administrasi Bisnis (baik di Thailand atau di luar Thailand)

Hasil Pembelajaran Program (HPP)

Kerja tim

HPP1 menunjukkan kemampuan untuk bekerja dalam tim.

HPP1.1 mendemonstrasikan keterampilan interpersonal yang efektif.

HPP1.2 menjelaskan pentingnya keragaman.

HPP1.3 menunjukkan kemampuan mereka untuk berkolaborasi secara efektif dengan orang lain.

Kemampuan analisis

HPP2 berpikir secara analitis dan logis sampai pada wawasan pemasaran yang terinformasi untuk perencanaan pemasaran dan perumusan strategi pemasaran.

HPP2.1 mengidentifikasi informasi yang relevan dengan masalah bisnis.

HPP2.2 memilih kerangka kerja/teknik/metode yang sesuai untuk menganalisis masalah bisnis.

HPP2.3 secara logis dan terinformasi sampai pada wawasan pemasaran yang digunakan untuk perencanaan pemasaran dan perumusan strategi pemasaran.

Inovasi

HPP3 mengembangkan rencana/solusi pemasaran yang inovatif untuk menangkap peluang pasar baru atau memecahkan masalah pemasaran.

HPP3.1 mengidentifikasi peluang/masalah bisnis yang relevan.

HPP3.2 mengusulkan rencana/solusi pemasaran yang inovatif untuk menangkap peluang pasar baru atau untuk memecahkan masalah pemasaran saat ini.

Etika dan Keberlanjutan

HPP4 menilai implikasi etis dari praktik bisnis dan untuk menggambarkan pentingnya keberlanjutan dalam bisnis.

HPP4.1 menilai implikasi etis dari praktik bisnis.

HPP4.2 mendeskripsikan konsep keberlanjutan dalam konteks bisnis.

Pengelolaan

HPP5 menjelaskan konsep manajemen dan untuk menyelesaikan tugas dalam lingkungan bisnis yang berubah.

HPP5.1 mendemonstrasikan pengetahuan tentang fungsi bisnis utama dan manajemen organisasi.

HPP5.2 menyiapkan rencana yang efektif untuk memastikan bahwa tugas berhasil diselesaikan.

HPP5.3 menilai perubahan dalam lingkungan kerja dan dampaknya.

Pengetahuan dan keterampilan pemasaran

HPP6 menggunakan pengetahuan dan keterampilan pemasaran untuk memecahkan masalah bisnis yang sebenarnya.

HPP6.1 berhasil merancang rencana pemasaran untuk organisasi dan perusahaan baru untuk tumbuh secara berkelanjutan dan berkelanjutan di dunia digital.

HPP6.2 menjelaskan dampak keputusan pemasaran pada organisasi dan masyarakat.