# 經銷商發展策略與管理

**在商場上不論是本公司自有產品的內、外銷常常需要找尋代理商/經銷商，或是想要爭取國外產品在台灣銷售之代理權，這些都需要業務/企劃經理具備能力來制定完整有效的經銷商發展策略。本課程目的就在引導學員在最短時間內，學習如何從原廠的角度來佈局經銷商策略或是如何從經銷商角度來與原廠談判，營造最大的雙贏局面。**

## 經銷商業務基本商業模式

事業經營/業務/行銷/物流/關係管理

## 通路佈局基本架構

與目標市場的對應、直營vs通路、獨家vs複式、多階通路與零售據點數的考量、產值與利潤該如何分配

## 如何執行

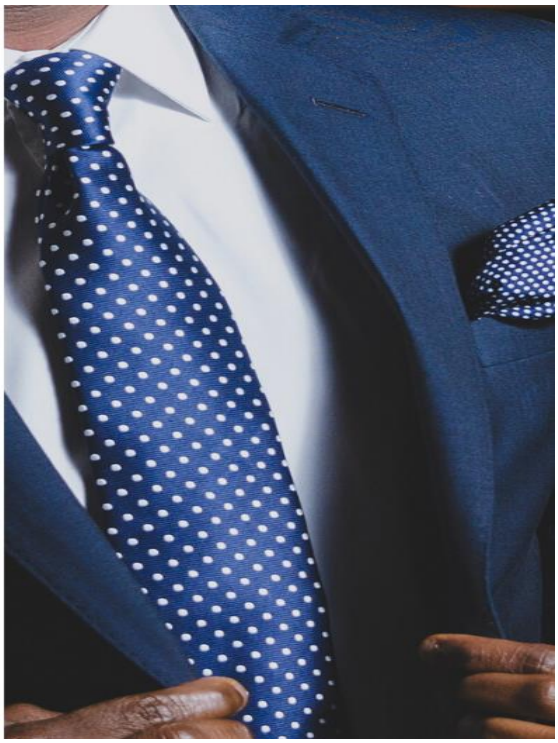
如何執行計畫（OperationsPlan）來落實策略、如何編列預算、如何控制進度

## 如何評估

KPI的訂定與管理

## 代理合約擬定

如何談quota/價格？交期的安排、財務付款條件、行銷補助計畫與預算編列、如何review業績、市價調整時如何貼補代理商庫存？如何結束代理權及善後？



主辦單位:外貿協會台中辦事處
時間:110/2/25(星期四) 09:00-18:00，計 8 小時(請提前十分鐘報到；中午休息一小時)
地點:外貿協會台中辦事處會議室（台中市西屯區市政路 386 號 3 樓之 9）
費用:NT$ 4,000 元(含學費、稅、講義) **2/23 前完成報名繳費者每人優惠價＄3,200 元；2 人(含)以上每人優惠價＄3,000 元（2/23 以後報名恕不優惠）**
師資說明：**盧天驥老師**(現任：特波國際(股)執行長；曾任怡申科技(股)公司( EssenTech Inc.BVI)總經理、美商利盟國際(股)公司（Lexmark Inc.）業務部協理、美商惠普科技(股)公司行銷經理)

----------歡迎參加----------報名表----------

2/25課程-洽詢電話：04-22525600轉32尹小姐　Fax：04-22522799 或 e-mail: yinyu@taitra.org.tw

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 公司名稱 | （非公司派訓可不填） | | 統一編號 | （非公司派訓可不填） | | |
| | | | E-mail | | | |
| 地　址 | | | 電話 | | 傳真 | |
| 參加者姓名 | 職稱 | 吃素 v | 參加者姓名 | 職稱 | 吃素 v | |
| | | ☐ | | | ☐ | |
| 繳費金額 | ❑現場繳費 NT$4,000　❑早鳥價 1 人報名 NT$3,200<br>❑早鳥價 2 人以上報名 NT$3,000x_____人=NT$_____ | | | | | |
| **繳費方式**<br>請事先繳費<br>現場繳費<br>恕不折扣 | ❑郵政劃撥(帳號：22182791，戶名：**中華民國對外貿易發展協會台中辦事處**，請註明報名單元及統編，並於劃撥完畢後，請將收據回傳至 04-22522799，謝謝)<br>❑即期支票/匯票(抬頭：**財團法人中華民國對外貿易發展協會**，掛號郵寄至台中市西屯區市政路 386 號 3 樓之 9 外貿協會台中辦事處尹小姐收) | | | | | |

備註:1.本課程招生滿 15 人開課，未達開課人數時，將以即期支票退款，不便之處尚請見諒。2.若因其它不可抗力因素，本協會保有臨時調延講座的權益。3.本協會保留接受報名與否之權力。4.本活動非經本處同意，不得錄音、錄影。5.如已繳費但無法來上課，請於開課前 3 天通知，因故未能到課，恕不辦理退費，名額可由他人 替代。6.績優廠商及中堅企業課程另有優惠，請洽承辦人。如不願收到貿協相關活動通知之傳真，請洽免付費客服專線 0800-506-088