



經銷商發展策略與管理

Channel Business Strategy and Development

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。

【時 間】：113 年 07 月 25 日 (四) · 09:00 ~ 18:00 (共 8 小時 · 中午休息 1 小時)

【地 點】：外貿協會高雄辦事處 (高雄市民權一路 28 號 4-5 樓)

【費 用】：新台幣 4,000 元(含稅、學費、講義、午餐)。

△07/18 (四)前完成報名者享早鳥價 3,500 元，同公司 2 人(含)以上報名優惠價 3,000 元

講師：盧天驥老師	
特波國際股份有限公司執行長	
課程大綱	
一、了解通路/經銷商類型的業務基本商業模式	五、學習如何編列預算
二、學習如何規劃通路/經銷商策略與佈局	六、學習如何控管進度
三、學習如何設計經商獎勵計劃	七、學習如何與經銷商或原廠談判
四、學習如何設定營業/利潤目標	八、課程特色： 1) 理論基礎完整正確 2) 注重執行細節 3) 專注通路佈局及通路計劃執行細節

【報名方式】請至 kh.taiwantrade.com.tw 線上報名 或填妥下表回傳 Fax：(07)336-3118 或 e-mail: lillian007@taitra.org.tw 或電洽：07-3363113#28 外貿協會高雄辦事處 李經理

公司名稱			統一編號		
			E-mail		
地址			電話		手機
參加者姓名		職稱	參加者姓名		職稱
繳費金額	<input type="checkbox"/> 現場繳費\$4,000 <input type="checkbox"/> 早鳥價 1 人報名\$3,500 <input type="checkbox"/> 2 人以上團報優惠價\$3,000x_____人=\$_____				
繳費方式 (※請收到開課通知後，再完成繳費)	<input type="checkbox"/> 郵政劃撥 (帳號：42142243，戶名：中華民國對外貿易發展協會高雄辦事處) 請於劃撥單上註明課程名稱、公司名稱與參加者姓名，劃撥後，單據傳真至 07-336-3118 <input type="checkbox"/> 電匯付款 (帳號：第一銀行高雄分行(代號:007) 701-10-098693 戶名：財團法人中華民國對外貿易發展協會)，完成繳費請務必 Email 單據截圖或掃描檔給李經理以供核對) <input type="checkbox"/> 信用卡付款 卡別: <input type="checkbox"/> Visa <input type="checkbox"/> Master <input type="checkbox"/> JCB (信用卡扣款將會於開課前 1~2 天才會進行扣款作業) 金額: _____ 卡號: _____ 有效日期: (月/年) _____ 持卡人簽名(親簽): _____				

附註：1. 本課程招生滿10人開課，未達開課人數時，將直接退款。2. 如已繳費但無法來上課，請於開課前2天通知，名額可由他人替代；若未事前通知且未到課，恕不辦理退費。3. 本會保留變更課程內容、講師與臨時調延活動之權利；如遇天災等不可抗力因素，將依據高雄市政府發布之停班停課訊息為準。4. 因應個人資料保護法，本報名資料僅做為日後貿協發送相關資訊供您參考之用，若您需更正或刪除個人資料，請來電或傳真告知。5. 響應環保本處不提供紙杯，請自行攜帶水杯。

※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