



TAITRA

# 雙贏的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。



【時 間】：114 年 8 月 20 日（三）09:30 ~ 16:30（共 6 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 3,000 元(含稅、學費、講義、午餐)。

開課前 10 天完成報名者享早鳥價\$2,700 元，同公司 2 人(含)以上報名每人優惠價\$2,500 元

## 講 師：盧 天 驥 老 師

現任：特波國際(股)公司執行長、外貿協會培訓中心兼任講師，學歷：國立中山大學企研所 MBA、國立政治大學企管系學士。曾任 Essen Tech 怡申科技(股)CEO、美商 Lexmark 利盟國際(股)業務協理、美商 HP 惠普科技(股)業務經理、聯強國際(股)企劃專員

## 課 程 大 綱

### 1.經銷商業務基本商業模式

- a. 事業經營管理
- b. 業務管理
- c. 行銷管理
- d. 物流管理

### 2.通路佈局基本架構

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

### 3.如何執行?

- \*如何以執行計劃(Operations Plan)來落實策略?
- \*如何編列預算? \*如何控制進度?

### 4.如何評估? \*KPI 的訂定與管理

### 5.代理合約擬定

- \*如何談 quota ? \*如何談價格?
- \*交期的安排 \*財務付款條件
- \*行銷補助計劃與預算編列 \*如何 review 業績?
- \*市價調整時如何貼補代理商庫存?
- \*產品世代交替時如何處理代理商庫存?
- \*如何結束代理權及善後?

【報名方式】 ① 掃描 QR code 至官網線上報名

② 填表回傳 Fax：(07)336-3118

③ e-mail：lillian002@taitra.org.tw

④ 電洽：07-3363113#28 高雄貿協 李經理

公司名稱	連絡電話	統一編號
地址	E-mail	
參加者姓名	職稱	手機號碼



LINE 社群

★ 請收到開課通知後再進行繳費 ★



### 繳費方式

☐ 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）  
請傳真單據至(07)336-3118 並註明以下資訊：課程、公司名稱、參加者大名

☐ 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：高雄市苓雅區民權一路 28 號 4 樓 外貿協會高雄辦事處 陳小姐收

☐ 信用卡付款：☐ VISA ☐ Master ☐ JCB

有效日期：\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_年

卡號：\_\_\_\_\_—\_\_\_\_\_—  
\_\_\_\_\_.

持卡人親簽：

(信用卡扣款將會於開課前 1~2 天才會進行扣款作業)

### 繳費金額

請手填總額：