

品牌企業的代理商經營學

品牌企業拓展海外市場，當地代理商的積極程度及與您的協作情況，往往是貴公司品牌能否於當地經營成功的重要關鍵。

本課程將帶您從代理商的選擇及篩選、品牌標準配備、海外行銷活動規劃、以及行銷策略發展，從0到1教會您如何透過海外代理商經營品牌，讓代理商積極推廣您的產品，有效佈建海外市場！

※ 適合有自有品牌、以及欲由OEM、ODM轉型品牌銷售之企業

培訓對象：企業主 | 經理人 | 業務主管 | 產品經理 | 市場行銷



師資 詹維琪 | 現任新創公司合夥人暨市場行銷總監

20年以上主管級海外業務開發經驗，橫跨傳產與高科技產業

1. 如何找到代理商

代理商種類 | 代理商找尋管道 | 如何篩選代理商

2. 如何吸引代理商代理商品

代理商條件 | 如何促使代理商積極推廣您的品牌 | 了解代理商的需求 | 如何與代理商一同開發市場

3. 品牌標準配備

以顧客角度出發：定價策略 | 庫存管理 | 銷售報表解讀 | 專案追蹤技巧 | 技術支援及不良品服務

4. 行銷活動規劃

有效配置行銷預算 | 產品發表會 | 研討會及白皮書的運用 | 人員教育訓練

5. 國際行銷策略

如何透過團隊合作開發符合市場需求之產品

【主辦單位】外貿協會桃園辦事處

【時間】109年12月11日(星期五) 9:30~16:30

【地點】桃園市桃園區中正路1082號28樓(中悅世界中心大樓)

【課程費用】3,000元 / 兩人(含)以上報名每位優惠價 2,500元 (含稅、午餐)

【聯絡方式】陳小姐 03-356-1836分機11 | yhchen@taitra.org.tw

我要報名