

海外通路與代理商經營實戰班

經營海外代理商、通路商，是企業成功拓展市場的關鍵。本課程由具豐富海外拓銷經驗的講師，一步步教授您如何做市場調查、規劃布局策略，以及如何有效管理海外經銷、代理及通路商，確保公司產品在各區域順利銷售，成功提升海外業績。

1. 執行市場調查和分析

- 如何執行有效的市場調查和分析
- 運用市場分析工具，串聯企業及市場的開發策略

2. 建立市場與通路佈局

- 直營(辦事處/子公司)的商業模式
- 代理商/經銷商的商業模式
- 規劃直營市場開拓策略與佈局
- 規劃通路/經銷商策略與佈局

3. 直營/代理/經銷 經營管理

- 營業/利潤目標設定
- 獎勵計畫設計
- 預算編列
- 控管進度
- 與代理/經銷商或原廠談判策略

4. 關鍵通路商經營技巧：

- 洞悉營收較大的代理/經銷商之成功因素
- 適地適性打造最佳拓銷模式
- 關鍵通路商的溝通管理

講師 楊富翔

元易生科技股份有限公司 執行副總
具10年東南亞、南亞及中東等區域
海外通路商成功開發經驗

我要
報名

【主辦單位】 外貿協會桃園辦事處

【上課時間】 9/20 (二) 09:30-16:30 (中午休息一小時)

【上課地點】 桃園市桃園區中正路1082號28樓 (中悅世界中心)

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

【聯繫窗口】 劉小姐 03-3561836#14 | miraliu@taitra.org.tw

