

海外代理商與經銷商 經營策略實戰班

- 開發海外代理商、通路商，為企業拓展市場的第一步；本課程將進一步傳授讓海外夥伴積極拉貨、有效開拓當地市場的關鍵應用！
- 從海外夥伴合約談判、傳授銷售心法、提供行銷合作資源到如何獎勵與汰換不適任夥伴，本課程將透過5大面向 策略、管理、行銷、企劃和稽核，由具豐富海外市場開發經營經驗的顧問一步步教授您最貼近市場需求的經營方式，成功提升海外業績。

點我
報名

- 1. 策略**
 - 市場分析、建立市場與通路拓展計劃
 - 代理&經銷商篩選準則和選擇策略、合約談判和擬訂
- 2. 管理**
 - 管理代理&經銷商的基本前提和心法
 - 代理&經銷商事業經營管理、銷售管理
- 3. 行銷**
 - 空軍和陸軍行銷策略、接地氣行銷策略
 - 行銷組合和促銷策略
- 4. 企劃**
 - 品牌溝通和宣傳企劃、代理&經銷商培訓會
 - 代理&經銷商大會
- 5. 稽核**
 - 未達成年度目標的代理&經銷商該如何對待
 - 關鍵客戶-代理&經銷商經營地圖
 - 妥善結束代理&經銷權



立即掃描報名

講師

- B2B市場開拓、行銷和銷售顧問
- 曾任 華廣生技執行長特助和海外業務主管

楊富翔

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

【主辦單位】外貿協會桃園辦事處

【上課時間】1/16 (四) 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) ※ 2人以上報名或報名2堂課者每位優惠價2,500元

【聯繫窗口】蔡小姐 03-3561836#11 | queenie@taitra.org.tw