

# 海外代理商與經銷商 經營策略實戰班

點我  
報名

- 開發海外代理商、通路商，為企業拓展市場的第一步；本課程將進一步教授如何有效經營海外合作夥伴，並共同執行行銷和企劃活動！
- 從海外夥伴的合約談判、銷售策略、行銷資源提供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講師一步步教授您最貼近市場需求和合作夥伴觀點的經營方式，成功提升海外業績。

- 1. 策略**
  - 代理&經銷商篩選準則和選擇策略
- 2. 管理**
  - 管理代理&經銷商的基本前提和心法
  - 擔任代理&經銷商業務的商業模式
  - 經營、銷售、行銷、物流及關係管理的技巧
- 3. 行銷**
  - 空軍和陸軍行銷策略和實務教學
- 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
  - 妥善結束代理&經銷權



立即掃描報名

講師

**楊富翔**

- 策略夥伴顧問有限公司 執行長
  - 曾任 華廣生技執行長特助和海外業務主管
- 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