



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！

課程大綱:

一、 經銷商業務基本商業模式：事業經營管理、業務管理、行銷管理、物流管理、關係管理
二、 通路佈局基本架構： 1、與目標市場的對應 4、多階通路與零售據點數的考量 2、直營 vs. 通路 5、產值與利潤該如何分配 3、獨家 vs. 複式
三、 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
四、 如何評估：KPI 的訂定與管理
五、 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

盧天驥老師

現任：特波國際(股)執行長；曾任怡申科技(股)公司 (EssenTech Inc. BVI)總經理、美商利盟國際(股)公司 (Lexmark Inc.) 業務部協理、美商惠普科技(股)公司行銷經理。

【主辦單位】外貿協會台中辦事處

【日期】111年4月18日(一) 09:00~18:00

【地點】台中市西屯區市政路386號3樓之9

【費用】新台幣\$4,000元(含稅、學費、講義)。

4/14前完成報名繳費者享早鳥價\$3,200元/1人

2人以上報名者每人享優惠價NT\$3,000元

(4/14以後報名繳費恕不優惠)

【聯繫資訊】04-22525600分機32 尹小姐 | E-mail: yinyu@taitra.org.tw



我要報名