

B2B企業品牌行銷與代理商管理實務

企業外銷常面臨品牌建立、價值定價、篩選代理商及業績管理等課題。本課程將由實務經驗出發，教授如何吸引優質代理商、合理分配品牌行銷預算、建立標準化的績效追蹤與管理機制等，無論是已有自有品牌、或是正準備從ODM/OEM代工業務轉型為自主品牌的業者，皆可有效掌握品牌經營及海外銷售獲利模式，歡迎報名！



課程大綱

[立即報名](#)

1 吸引優質海外代理

發揮既定優勢，選擇合適通路

- 外銷品牌拓展決策
- 代理商種類及選擇依據
- 建立吸引代理商的條件

3 品牌規劃與定價策略

跳脫成本思維，用「價值」獲利

- 重新定義產品市場行情
- 創意發想與發掘產品定位優勢
- 競爭者策略分析

2 行銷活動與預算配置

既有預算下的高報酬行銷術

- 產品及銷售人員培訓要點
- 線下行銷活動的預算黃金分配
- 設計有效的行銷活動刺激銷量

4 業績管理與技術支援

落實績效管理，化危機為品牌轉機

- 訂單及庫存管理
- 銷售報告與專案追蹤
- 問題分析與不良品處理實務

講師：詹維琪

現任新創軟體AI平台創辦人、企業講師&顧問，具20年以上主管及海外業務開發經驗，授課經歷包含潤泰集團、士林電機、明碁電通、日月光半導體、SGS、中華電信等

【課程對象】 中小企業業主、中高階主管、海外行銷與業務人員

【主辦單位】 外貿協會桃園辦事處

【時間】 5/12 (二) 9:30 - 16:30

【地點】 桃園市桃園區中正路1082號28樓

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

【聯絡方式】 許先生 03-356-1836 分機 15 | albert10637@taitra.org.tw

