



TAITRA

【國際市場開發與經營策略】

本活動免費參加，歡迎踴躍報名！

【課程簡介】

成功拓展國際市場並紮根的關鍵在於找市場不是找訂單！

企業為了拓展國際市場而用盡心思參展、網搜以及大量傳送 e-mail 開發信等，結果往往事倍功半，最大的主因是把找訂單的業務手段當成市場開發與經營策略。要開發政經文化等經商環境不同的國際市場，在考量資源和風險之外，更要有步驟、策略和方法。

專注國際品牌市場開發與經營的楊清貴老師，統整過去派駐歐洲當地操盤品牌行銷通路的成功精華，透過系統性的步驟、策略和方法，協助有意進軍國際市場卻苦於不得其門而入者，得以發掘市場機會並進入與經營國際市場；同時也能協助現有國際市場經營者，提振行銷通路績效，紮根當地市場。

【課程大綱】

1. 如何選擇及進入國際市場？
2. 如何徵選通路夥伴？
 - 通路夥伴必要條件、敲門洽談合作
3. 如何管理行銷通路？
 - 通路結構與訂價
 - 通路行銷策略



【講師資訊】楊清貴老師 Michael Yang (CIM 英國皇家特許行銷師，英國 University of Sheffield 資管碩士)

曾任職臺灣 IT 產業駐英國、荷蘭、德國子公司董事總經理數年，負責臺灣品牌在歐洲市場的營運與行銷，擅長國際品牌行銷、國際市場開發、B2B 通路策略以及行銷企劃等，是少數擁有海外市場當地營運管理、品牌行銷與通路管理實戰歷練的顧問講師。授課資歷包括外貿協會品牌學院、資策會 MIC 產業顧問學院、工研院、Volkswagen 福斯集團、全家便利商店、中華電信、中強光電集團、奇美集團等。

【主辦單位】經濟部國際貿易局、外貿協會新竹辦事處

【時間】110 年 4 月 14 日 / 星期三 14:00~16:00

【地點】新竹市光復路二段 287 號 6 樓 (科技財經大樓)

【線上報名】<https://events.taiwantrade.com/hsinchu1100414a>

歡迎來電洽詢：(03)516-3333 ext. 26 顏小姐 或 E-mail: hsinchu@taitra.org.tw