



【駐外經理人帶你經營國際市場通路】

聚焦國際市場通路，本活動免費報名！

- 國際市場通路經營的成功關鍵是把通路當銷售「中點」，不是銷售「終點」！
- 貨要暢其流，就要改變「找訂單」的心態，不再把通路當出貨終點，不再“sell to”代理/經銷商，而要以「找夥伴」的決心，讓門當戶對的代理/經銷商當銷售中點，搭配品牌訴求(企業品牌或產品品牌)與行銷企劃，讓產品“sell through”代理/經銷商，才能長期紮根國際市場。
- 職涯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代理與經銷通路的成功精華，從通路夥伴(代理/經銷商)、品牌和行銷三大面相，分享國際市場通路經營的成功關鍵，為國際市場代理/經銷通路開發、經營與績效提供良方與建議。

TAITRA.ORG 

駐外經理人帶你經營國際市場通路 經營國際市場通路3大關鍵

1. 解析通路結構，徵選適配的通路夥伴
2. 吸納通路夥伴，銷售助力的品牌訴求
3. 實現貨暢其流，長期經營的行銷企劃

【講師資訊】楊清貴老師 Michael Yang (CIM 英國皇家特許行銷師)

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】112 年 7 月 11 日 / 星期二 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/hsinchu1120711a>

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

經濟部國際貿易局廣告