

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。

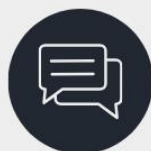
本課程目的在引導學員在最短時間內，學習如何從原廠的角度來佈局經銷商策略或是如何從經銷商角度來與原廠談判，營造最大的雙贏局面。

講師：盧天驥

- 經歷：EssenTech怡申科技(股)CEO、美商Lexmark利盟國際(股)業務協理、美商HP惠普科技(股)業務經理
- 現任：特波國際(股)公司執行長、ITI 王牌講師，實務與授課經驗豐富

2024.9.12

(四) 9:30~16:30



快速掌制定策略、目標訂定



如何規劃通路？
如何編列預算與經銷商/原廠談



經銷商獎勵計畫
營業利潤/目標學習



通路、經銷商
業務基本商業模式



原價NT\$ 3,000元
(含學費、稅、講義、餐點)
早鳥：8/31前繳費2,700元/人
團報：2人以上2,400元/人



<https://events.taiwantrade.com/hsinchu1130912f>



jefong@taitra.org.tw, 03-5163333#18，陳先生



外貿協會新竹辦事處(新竹市光復路二段287號6樓)