

製造雙贏

經銷商發展策略與管理

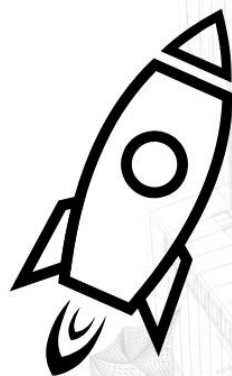
不論是本公司自有產品的內、外銷常需要找尋代理商/經銷商。想要爭取國外產品在台灣銷售之代理權，都需要業務/企劃經理具備能力來制定完整有效的經銷商發展策略。引導學員在最短時間內，學習如何從原廠的角度來佈局經銷商策略或是如何從經銷商角度來與原廠談判，營造最大的雙贏局面。

NTD3,000元(含學費、稅、餐點)

3/20前報名繳費享2,700元優惠；2人以上享2,400

元團報優惠

外貿協會新竹辦事處(新竹市光復路二段287號6樓)



2025.
4/8

(二) 9:30~16:30

課程目的 01



通路/經銷商類型的業務基本商業模式
如何規劃通路/經銷商策略與佈局
如何設計經商獎勵計劃
如何設定營業/利潤目標、編列預算

02 經銷商業務基本商業模式

- 1、事業經營管理
- 2、業務管理
- 3、行銷管理
- 4、物流管理
- 5、關係管理



通路佈局基本架構 03



- a.與目標市場的對應
- b.直營 vs. 通路
- c.獨家 vs. 複式
- d.多階通路與零售據點數的考量
- e.產值與利潤該如何分配

04 如何執行？如何評估？

- 1、執行計劃(Operations Plan)落實策略？
- 2、編列預算？控制進度？
- 3、KPI的訂定與管理



代理合約擬定 05



quota？價格？交期安排？付款條件
行銷補助計劃與預算編列？
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？

06 課程特色

- 1、理論基礎完整正確
- 2、注重執行細節
- 3、專注通路佈局及通路計畫執行細節



講師：盧天驥

特波國際(股)公司執行長，曾任怡申科技股份有限公司CEO、多家外商公司業務、行銷等主管職。



<https://events.taiwantrade.com/hsinchu1140408f>