


课程模块五：《海外市场开发与合作网络建设》

授课目的	帮助学员深入了解海外市场开发的规划思路、目标市场的选择、市场进入方式的选取、海外合作伙伴与大客户关系的开发和管理、战略合作和海外并购的开展、如果推进本土化战略	授课时长	6-12 课时
授课方式	基础理论+案例分享+小组研讨+模拟演练	推荐讲师	黄兆华
课程前导	 全球化领导者八项特征/视频：TCL 的十年国际化之旅		
课程特色	课程集多个案例，尤其是讲师亲身经历的 原汁原味的实战案例 ，采用小组讨论、分组辩论、现场体验、示范指导、模拟练习、角色扮演、头脑风暴等多种方式，现场安排充足时间给予学员提问互动的机会，现场进行分析、讨论、演练、点评和互动。		
课程大纲	<p>第一部分：海外目标市场分析</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、碎片化市场：案例：乌兹别克斯坦 2、新兴国家市场：案例：巴西-永远的未来之国 3、成熟市场：案例：“在美国做生意最丑陋的部分” 4、案例：柳工的全球市场布局 <p>第二部分：海外市场进入的三种模式</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、自我成长 2、绿地投资案例 3、合资联盟 4、合资案例 5、海外并购 6、海外并购案例 <p>第三部分：客户开发</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、大客户决策模式 2、巴西失败案例分析 		

3、墨西哥成功案例分析

第四部分：海外渠道开发管理

- 1、海外渠道规划
- 2、海外生命周期管理
- 3、案例分析

第五部分：商业模式

- 1、何为商业模式
- 2、商业模式升级的挑战
- 3、案例分析：吉列剃须刀模式
- 4、案例分析：利乐的中国攻略

第六部分：战略合作

- 1、海外战略合作要点
- 2、海外战略合作陷阱
- 3、案例分析：英国在中国最大的合资项目为何失败？

第七部分：海外并购

- 1、海外并购要点
- 2、海外并购六大陷阱
- 3、案例分析

第八部分：全球本土化

- 1、GE 的全球本土化
- 2、卡特彼勒、小松的中国攻略
- 3、柳工的印度攻略