

# 海外代理商渠道开发与管理

黄兆华

## 授课目的

理解国际市场开发的基本概念；理解不同目标市场国家的机会与挑战；理解国际代理商渠道开发的关键步骤；学习国际代理商渠道开发的要点和难点

## 课程特色

课程集多个案例和图片，尤其是讲师亲身经历的原汁原味的实战案例，将采用对比学习法重点剖析一正一反两个实战案例的成败得失，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。

## 授课方式

基础理论+案例分享+小组研讨+模拟演练

## 授课时长

1天

## 课程前导

分享著名企业的海外代理商渠道开发案例

## 课程大纲

### 第一部分：海外市场目标市场的选择和进入方式

- 1、海外市场类型分析
- 2、碎片化的市场类型
- 3、机会性的市场类型（新兴市场）
- 4、结构性的市场类型（成熟市场）
- 5、成熟市场所面临的挑战
- 6、案例研讨

### 第二部分：海外代理商渠道开发

- 1、海外代理商的开发标准
- 2、代理商的客户基础
- 3、代理商的财务资源
- 4、帮助代理商建立主要职能

5、代理商的全生命周期管理

6、案例研讨：3年打造巴西金牌代理商

### **第三部分：海外代理商管理**

1、代理商培训

2、代理商竞赛

3、如何与代理商协同开发关键大客户

4、代理商后备人才培养计划：卡特彼勒案例研讨

5、风险控制：代理商的风险迹象

6、代理商淘汰机制：案例研讨

### **第四部分：总结**