


## 课程模块四：海外市场开拓和商业模式创新

<b>授课目的</b>	帮助学员深入了解海外市场开发的规划思路、要点难点、代理商和大客户管理中的问题和解决方案、如何在海外市场开发中创新商业模式、避免以“中式思维”进入海外市场	<b>授课时长</b>	6 课时
<b>授课方式</b>	基础理论+案例分享+小组研讨+模拟演练	<b>推荐讲师</b>	黄兆华
<b>课程前导</b>	 全球化领导者八项特征		
<b>课程特色</b>	课程集多个案例，尤其是讲师亲身经历的 <b>原汁原味的实战案例</b> ，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。		
<b>课程大纲</b>	<p><b>第一部分：目标市场选择</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1、碎片化市场</li> <li>2、新兴国家市场</li> <li>3、成熟市场</li> <li>4、不同类型市场的风险要素</li> <li>5、案例：不可思议的印度</li> <li>6、案例：柳工的全球市场布局</li> </ol> <p><b>第二部分：客户与渠道开发</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1、了解客户需求</li> <li>2、案例：美国的 SKID STEER 市场陷阱</li> <li>3、大客户的采购决策流程</li> <li>4、案例：巴西石油项目为什么失败？</li> <li>5、案例：九步法赢得墨西哥大客户</li> <li>6、代理商开发技巧</li> <li>7、代理商合作周期管理</li> </ol>		

8、代理商风险管理

**第三部分：合资合作与海外并购**

- 1、合资案例
- 2、战略联盟案例
- 3、海外并购的七大动因
- 4、并购执行的三大要点
- 5、并购中的五力博弈
- 6、海外并购中的六大陷阱
- 7、海外并购整合

**第四部分：业务模式创新**

- 1、中国企业走向海外的常见模式
- 2、案例：吉列剃须刀
- 3、案例：利乐的中国攻略
- 4、全球本土化
- 5、案例：卡特彼勒、小松、柳工的本地化攻略