
05-国际工程项目市场开发-代理渠道建设与管理

1. 课程目标：

课程结束后，学员将能够：

- ✓ 了解海外工作中代理工作的重要性及特点
- ✓ 学习和掌握代理寻找的基本途径
- ✓ 了解代理培养的基本途径
- ✓ 认识代理在市场开发过程中的基本作用
- ✓ 学习和掌握代理在项目实施过程中的能力表现
- ✓ 认识代理的基本能力模型与展现
- ✓ 认识学习和掌握代理的日常工作沟通
- ✓ 起草和签署代理合作协议
- ✓ 学习和掌握代理佣金协议的基本风险点
- ✓ 掌握代理与国内沟通要求

2. 课程大纲：

第一章：代理的基本认识和作用

- 对代理的准确定位
- 代理作用分解
- 宏观经济环境、政治环境与商业环境和代理的分析介绍

第二章：代理的基本分类

- 商务型代理介绍
 - 工作背景
 - 学术背景
 - 家庭背景
 - 工作目的
- 技术性代理介绍
 - 工作背景
 - 学术背景

- 家庭背景
- 工作目的
- 其他型代理介绍
 - 小代理介绍
 - 混吃混喝型代理

第三章：代理的基本选择途径

- 工作中
- 主动寻找中
- 商务招待中
- 偶遇型

第四章：代理寻找的基本场所

- 办公室
- 高档酒店
- 家中
- 其他地方

第五章：代理工作要求与安排

- 代理关系建立
- 代理关系维护
- 代理工作内容基本分析与安排与沟通交流

第六章：市场开发中和项目执行中的代理作用

- 项目最前期工作内容
- 项目实施过程中的代理基本工作内容
- 项目收尾时的代理工作内容
- 与代理深度合作的基本考虑，工作内容

第七章：代理的日常工作

- 商务接待工作
- 沟通渠道工作
- 人脉地图的扩展工作

第八章：代理的培养与关系维护

- 代理信任关系的建立与维护
- 代理关系的初步尝试
- 代理关系的日常维护

- 代理关系的维护手段

第九章：代理的合作协议介绍与佣金管理

- 代理初步合作协议起草
- 深度合作协议起草
- 协议中的相关风险问题
- 佣金管理的基本要点

第十章：结束

- 课程总结
- 学员答疑