
装备制造企业国际业务市场营销的深度拓展（海外办事处与代理）

1. 课程目标：

课程结束后，学员将能够：

- ✓ 充分了解海外市场销售工作的开发全过程
- ✓ 能够独立或是带领团队开发特大型工程项目
- ✓ 独立建立个人的项目信息渠道
- ✓ 对项目信息渠道进行日常的维护和梳理
- ✓ 了解办事处建立的基本流程
- ✓ 学习和掌握办事处管理的基本特点
- ✓ 了解办事处成立的前期准备
- ✓ 认识海外公司办事处的基本工作内容
- ✓ 学习和掌握办事处管理的基本要求
- ✓ 认识办事处开发工作的协调组织
- ✓ 认识学习和掌握办事处商务管理的基本工作内容
- ✓ 运营办事处的基本日常工作
- ✓ 学习和掌握办事处的团队基本组织与人员培养
- ✓ 掌握办事处的基本商务接待工作流程
- ✓ 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. 授课安排：

- ✓ 传统授课方式时间约占 1/3, 案例分析与教学互动约占 1/3 时间，学员问答交流约占 1/3 时间。

3. 学员组成：

- ✓ 要求有一年左右相关工作经验的学员，总人数控制在 40 人左右。

4. 授课时长：

- ✓ 教学时间为一天，6 个小时

5. 教室安排：

- ✓ 学员按照小组安排，每小组 6-8 人组成，课桌按照梅花式摆放。

6. 课程大纲：

第一章：客户关系的维护与发展

- 长期未定客户的沟通必要性分析
- 项目开发计划
 - 项目开发流程计划
 - 项目开发工作分解计划
 - 项目开发进度计划，（两优项目处理）
 - 项目开发里程碑计划
 - 项目开发组织结构计划
 - 项目开发费用计划
 - 项目开发风险应对计划
 - 项目开发沟通计划

- 项目开发实施
 - 项目启动
 - 项目开发进度管理
 - 项目开发质量管理
 - 项目开发风险管理
 - 项目开发沟通管理

- 项目开发总结
 - 重点优先，多项目并进。
 - 保持多个项目同时开发；
 - 急迫且成熟度较高的项目重点开发；
 - 合理调配各项目资源。

第二章：国际工程市场开发战术实施

- 制度归类与采纳
- 决策分析与流程判断
- 团队建设与沟通

第三章：办事处定位与作用

- 公司海外业务的基本定位
- 办事处的主要工作内容
- 办事处人员组建与团队建设
- 办事处主任（国别经理）选择与培养

第四章：公司海外机构类型选择

- 分公司
 - 资金要求
 - 其他硬件要求
 - 税务要求
 - 目的性要求
- 子公司
 - 客观环境分析

- 内在环境分析
- 其他条件分析
- 代表处
 - 战略定位与目标
 - 基本管理职能分解

第五章：海外办事处的建立流程

- 国别选择
- 资金准备
- 文件准备
- 操作流程与时间控制

第六章：海外办事处的开发工作

- 主要开发任务介绍
- 资料与信息平台介绍
- 人脉资源地图工作介绍

第七章：海外办事处的执行工作

- 项目的业务沟通与交流工作
- 部分材料与物资采购工作
- 人员身份办理与处理

第八章：海外办事处的商务接待工作

- 公司内部商务接待，包括区域内
- 集团内与政府商务接待工作
- 合作单位以及其他目的商务接待工作

第九章：海外办事处的自身管理

- 财务与现金管理
- 审计与固定资产管理
- 团队建设
- 后勤管理

第十章：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

第十一章：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

第十二章：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

第十三章：代理寻找的基本场所

- 办公室
- 高档酒店
- 家中
- 其他地方

第十四章：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

第十五章：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

第十六章：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

第十七章：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

第十八章：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

第十九章：结束

- 课程总结
- 学员互动与交流
- 祝福与结语