

贸易模式创新和风险防控

壹、传统贸易渠道模式反思

一、贸易模式创新呼之欲出

1.1 市场格局深度调整

1.2 产业纵向整合势在必行

1.3 推高贸易商产业链地位

1.4 重构商业模式赢得未来

1.5 创新大势裹挟相关贸易

二、渠道重构决胜产业长期竞争

2.1 渠道系统引领产业未来

2.2 有色金属渠道系统危机深重

2.3 整合渠道建产业链联盟

贰、有色金属贸易模式创新方向探索

三、有色金属贸易商产业价值链地位重塑

3.1 传统模式下弱势市场地位

3.2 从“搬砖头”到产业服务

3.3 新型贸易模式重塑贸易商

3.4 从单边市场到双边市场

3.5 新贸易模式应运而生

叁 新型贸易模式体系构建

四、 新型渠道平台业务体系

4.1 集成产业链的交易平台

4.2 双边交易赢得服务利润

4.3 服务体系增值交易平台

4.4 品牌体系提升平台价值

五、 客户价值与运营模式

5.1 产品定位于产业链服务

5.2 双边交易模式客户价值

5.3 增值服务与贸易商获利

5.4 品牌服务与贸易商获利

六、 组织架构与管理体系

6.1 基于全新要素组织体系重构

6.2 向支撑服务的组织体系转型

6.3 产业链联盟主体权责及运行

6.4 连锁加盟体系的组织与管理

七、 盈利基础与经营机制

7.1 更新利润来源与盈利模式

7.2 盈利借联盟利益捆绑

7.3 经营中利益共享风险共担

八、 风险防控

8.1 周期性波动

8.2 法律与政策变动（供给侧改革）

8.2 区域市场环境变动

8.4 供需变动

8.5 原料价格波动

授课专家及相关资质：毕可敏

清华大学企业领导力提升课题组专家

北京大学 E M B A 总裁班创新专题特聘教授

北京大学经济学院精细化管理专题特聘教授

中央财经大学、大连理工大学特聘教授

中国通信工业协会中央云智库专家

科技部火炬创业导师

商务部“一带一路”海外培训专家

中国电信‘天翼大讲堂’主讲专家

高级国际商务师（国际贸易方向）

国家注册企业培训师

通用管理能力师资级讲师

实践背景：

中国创新创业大赛决赛评委

国家众创空间，孵化器评审专家

30 余年高校教学，大型国企、私企高管和管理顾问

工作经历：



3年高校教学，
12年国企高管，
5年私企营销总监，
15年管理咨询培训。







天翼大讲堂·兴安盟站

中美贸易分析

★ 主讲人：毕可敏 ★

主办单位：中国电信内蒙古分公司

承办单位：中国电信兴安盟分公司

协办单位：蒙牛乳业（乌兰浩特）有限公司

活动时间：2019年10月27日上午9:00

活动地点：乌兰浩特市碧桂园凤凰酒店 凤凰国际厅



扫描右图二维码
即可参与报名