

## 中国科学仪器企业如何拓展海外市场

### 培训邀请函

随着中国科学仪器行业的快速发展，国产科学仪器产品日益受到海外用户的关注，同时，随着国内市场竞争不断加剧，许多国产仪器厂商迫切的想要加快海外市场拓展的步伐，但是想要真正的“走出去”又困难重重，无论是企业负责人，还是海外市场拓展负责人都面临诸多问题。为了帮助优秀的科学仪器产品和企业走出国门，开拓国际市场，仪器信息网特邀具有丰富海外市场开拓经验的杨丰博士进行《中国科学仪器企业如何拓展海外市场》主题培训，系统的从战略及战术层面为参会企业答疑解惑。

#### 一、培训详情

**培训日期：**2016年8月26-27日

**主讲人：**杨丰博士

**主办方：**仪器信息网 www.instrument.com.cn

**培训对象：**正在或计划拓展海外市场的仪器行业董事长、总经理、海外市场负责人

**参会人数：**40人 额满即止

**报名截止：**2016年8月19日

**培训费用：**19800元/人 可免费参加一次复训(限本人参加)

**特别优惠：**10800元/人（优惠仅针对仪器信息网仪信通金牌及以上会员企业、购买第二届国产好仪器推广服务包企业。）

**联系人：**仪器信息网 王乐

电话：010-51654077-8030、13426470310 邮件：[wangle@instrument.com.cn](mailto:wangle@instrument.com.cn)

#### 二、课程安排

时间	主要内容
8月26日	战略层面培训

<p>9:00-18 : 00</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 怎样评估您的企业是否适合开拓海外市场？</li> <li>➤ 您的产品拓展海外市场应采用直销模式？电商模式？还是分销模式？自主品牌推广还是贴牌或者代工？判据是什么？</li> <li>➤ 在海外市场同中国厂商竞争的策略是什么？</li> <li>➤ 从那个区域开始拓展？美国？欧洲？还是发展中国家？判据？</li> <li>➤ 代理商/分销商的运营模式的本质是什么？仅仅是更高的佣金吗？</li> <li>➤ 如何评估开拓海外市场的投入，预期回报与预期进展？</li> <li>➤ 如何调整您的研发/生产/市场/服务等团队使其适合企业海外发展战略动作？</li> <li>➤ 如何选拔，培养您的海外销售经理和对他们的技能评级？</li> <li>➤ 如何组建和管理海外团队？</li> <li>➤ 如何规避海外市场的风险？</li> <li>➤ 新产品开发与海外拓展的战略关联？</li> <li>➤ 企业老板在海外市场开拓中的作用？</li> <li>➤ 中国企业在海外市场拓展中的常见误区？</li> </ul> <p style="color: blue; font-weight: bold;">三十个以上战略专题培训，实战演练，互动答疑，这些战略决定的价值在几十万到几百万元之间....</p>
<p>8月27日</p> <p>9:00-18 : 00</p>	<p style="text-align: center; color: blue; font-weight: bold;">战术层面培训</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 如何更加高效的寻找海外分销商？如何和海外分销商进行合作谈判？</li> <li>➤ 一份完美的分销商代理合同是什么样的？</li> <li>➤ 如何做海外定价？如何决定分销商折扣？怎样控制最终用户售价？</li> <li>➤ 作为海外销售经理的你必须关注那些大事？必备那些技能？</li> <li>➤ 怎样制定实用的海外营销和销售计划？</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 如何有效地管理代理商？正确评估分销商的工作成果？</li> <li>➤ 如何更加有效的开展分销商拜访、销售材料制作、销售指南制作、产品培训？</li> <li>➤ 如何安排展会？如何与海外的营销公司合作？如何制定营销预算？</li> <li>➤ 分销商和原厂分别的思考模式是什么？</li> <li>➤ 外派人员的选拔与管理？外国员工的管理？</li> <li>➤ 在海外市场开拓中常见的法律纷争与处理的原则？</li> <li>➤ 海外团队的组织结构，监审及其与国内团队的沟通？</li> </ul> <p style="color: blue; font-weight: bold;">三十个以上战术专题培训，实战演练，互动答疑，做好其中任何一项都能帮助您的企业创收/减少费用几万至几十万元.....</p>
培训结束后 的六个月内	<p style="font-weight: bold;">免费为参会企业提供战略/战术决定的咨询服务(十个问题)</p>

### 三、主讲人简介

杨丰博士，多年销售管理、销售管理咨询经验，曾担任美国 Keithley 仪器公司亚洲区总经理，在任职期间建立了亚洲直销队伍。2008 年后转作销售管理咨询相关工作，担任四家美国中小型(私立)高科技制造企业的董事会董事。帮助超过 25 家中、小型美国高科技企业建立/管理在亚洲各国的销售渠道，建立直销队伍。帮助中国高科技企业建立欧美销售团队，咨询海外市场拓展策略/方法。

#### 杨老师曾经或正在深度辅导的企业：

- ◆ 2008，美国公司，计量设备制造商，在中国建立直销队伍，在亚洲各国建立分销商体系
- ◆ 2009，美国公司，航天导航设备制造商，在中国，日本，韩国建立分销体系
- ◆ 2009，中国公司，电子测量设备制造商，在美国建立销售团队
- ◆ 2009，美国公司，起重控制设备制造商，在中国建立直销队伍，在韩国建立分销体系
- ◆ 2010，美国公司，电子元器件制造商，在亚洲各国建立分销体系

- ◆ 2010, 中国公司, 电子测量设备制造商, 管理其全部海外业务
- ◆ 2011, 中国公司, 电子测量设备制造商, 建立欧洲销售队伍
- ◆ 2012, 美国公司, 数据分析软件制造商, 重建其中国直销团队
- ◆ 2012, 台湾公司, 半导体探针台制造商, 建立美国分销体系
- ◆ 2013, 美国公司, 微波功率设备制造商, 建立中国直销队伍
- ◆ 2013, 中国公司, 科研用 CCD 相机制造商, 建立美国分销体系
- ◆ 2013, 美国公司, 温度测量设备制造商, 建立亚洲各国分销体系
- ◆ 2014, 德国公司, 战略销售培训服务商, 建立日本和韩国的分销体系
- ◆ 2014, 中国公司, 真空设备制造商, 建立美国分销体系
- ◆ 2014, 美国公司, 机器人抓手设备制造商, 在中国建立直销队伍, 在亚洲其他各国建立分销体系
- ◆ 2015, 中国公司, 化学分析仪器制造商, 在美国建立销售队伍
- ◆ 2015, 美国公司, 精密压铸设备制造商, 在中国建立直销团队, 在其他亚洲国家建立分销体系
- ◆ 2015, 中国公司, 科技设备代理商, 在美国建立销售队伍
- ◆ 2016, 中国公司, 粒度测量设备制造商, 海外战略与公司发展战略咨询与培训
- ◆ 2016, 中国公司, 小型分析仪器制造商, 海外战略咨询与培训
- ◆ 2016, 美国公司, 环保监测设备制造商, 重建中国直销团队
- ◆ 2016, 中国公司, 热像仪设备制造商, 海外战略与公司发展战略咨询与培训
- ◆ 2016, 中国公司, 无油真空设备制造商, 海外战略与公司发展战略咨询与培训

#### 四、仪器信息网海外市场拓展系列活动回顾

##### 1、2016 年度“中国科学仪器厂商海外市场拓展”沙龙

<http://www.instrument.com.cn/news/20160421/189369.shtml>

##### 2、中国科学仪器海外市场拓展暨“国际通”会员厂商培训

<http://www.instrument.com.cn/news/20151030/176111.shtml>

##### 3、2015 年度“中国科学仪器厂商海外市场拓展”沙龙

<http://www.instrument.com.cn/news/20150424/158773.shtml>