

国际营销管理

提升中小型企业的出口业绩

独特的中小型企业培训课程

出口业绩

出口业绩受到多方面因素的影响，中小型企业的管理层很难做到面面俱到。由于资源有限，他们必须有所侧重。只有仔细分辨最为关键的成功因素，才能获得业绩上的成功。

目标听众

中小型企业的所有者和高层管理人员往往受困于大量琐碎却紧迫的日常任务，难以全盘掌握企业的运行状况。退一步说，即便只是学会如何分辨重要问题并专注于战略决策，也能为企业的出口带来显著的提高。

目标和作用

培训课程的目标是帮助企业管理者和销售经理们梳理业务框架、获得合适的技能和专业工具，从而有效地管理出口业务。实践课程的作用则是发展企业的人力资源，提升企业的短期和长期业务表现。尤其重要的是，培训课程将帮助中小型企业的销售人员学会将资源和注意力集中在对出口业绩影响最大的关键因素上。这将改善企业的资源配置，同时提高企业的销售业绩。

高度实用

效果显著

独家内容

高效学习



课程特点

- ✦ 以业绩提升为导向。
- ✦ 从中小型企业销售人员的角度出发。
- ✦ 采用“手把手”的实用教学模式。
- ✦ 以跨文化的业务环境为背景。

形式和方法

将经验性的研究成果、案例分析和最新的全球第一手业务经验创新性地整合在一起。

每次课程用时 8 小时，分为两节课授课模式包括：现场授课、学员讨论和问答环节等培训课程将提供详细的教学大纲，辅以幻灯、习题和推荐书目等培训材料。 培训计划可以根据客户的特殊需求进行修改和调整，从而配合中小型企业整体培训计划。

主要成果

- ✦ 讲解出口业务的重要成功因素
- ✦ 分析企业欠缺的成功因素，并区分轻重缓急
- ✦ 制定主要的改善计划

课程编号：PSME-MMCR-01.

课程形式和内容可能随时调整，恕不另行通知。

内容

- ✦ 出口业绩管理
- ✦ 出口业务的关键成功因素
- ✦ 阻碍出口业务成功的失败因素
- ✦ 营销方向和流程
- ✦ 业务环境分析
- ✦ 处理文化差异
- ✦ 营销战略和发展计划
- ✦ 营销组合调整
- ✦ 渠道和销售管理
- ✦ 管理、人力资源和组织机构因素
- ✦ 执行过程中的注意点



主讲人员

Moti Blau 先生，Proxy Marketing Solutions Ltd. 创史人兼执行总裁企业家和国际营销大师，具备 20 年以上的国际商务经验，专注研究国际营销活动为全世界顶级专业人员进行了长达数千小时的讲座和培训课程。[更多信息...](#)

Proxy Marketing Solutions Ltd.

专注国际营销培训和咨询服务的专业机构由 Moti Blau 先生联合一家荷兰投资公司于 1997 年建立。Proxy 致力于帮助全球企业开展国际业务并发挥最大的业务潜能。[更多信息...](#)

