

升级

您的国际市场营销技能

独具特色的培训和实践课程，助力中小型出口企业

做与众不同的中小型企业

中小型企业是经济活动的重要基础。然而，很多中小型企业都感到难以在竞争中发挥自身优势，在面临国际竞争时尤其如此。业务环境复杂多变，业务资源捉襟见肘，中小型企业必须不懈追求创新，才能战胜发展道路上的无数艰难险阻。尽管面临着种种限制条件，但是只要针对自身特点制定合理的发展战略并使用正确的营销战术，中小型企业就能在国际市场这一关键业务领域取得成功，并显著提高公司业绩。

目标听众

中小型出口企业的管理者和销售人员每天都面临着艰巨的销售任务，必须克服重重困难，完成既定工作。寻找市场机会、争取客户和渠道、维持收入和利润，这些工作虽然复杂，但也只是日常工作中一小部分而已。在资源有限的情况下，销售人员获得成功的关键，在于确立自身的竞争优势 - 比如：如何找到新客户、如何招募更加优秀的分销商、如何战胜竞争对手获得重大项目等等。国际营销方法和技能的提高将有助于完成这些任务。

课程特点

所有培训和实践课程都经过特别设计，能够帮助中小企业的销售人员提高产品销售和市场推广技能，并让他们学会使用日常国际销售业务所必须的业务框架、业务技能和专用工具。Proxy 培训计划的独特之处在于，我们的每一项培训和实践课程都围绕着国际商务活动中的特定问题或领域。课程将从中小型企业销售人员的角度出发，帮助他们解决实际工作中可能碰到的问题。此外，课程非常重视不同文化环境对营销活动的影响。

高度实用

效果显著

独家内容

高效学习



课程作用

不论是从短期还是从长期来看，营销人员业务能力的进步都将提升企业的业绩水平。工作效率和工作效果也将受到影响，从而可以用更少的预算实现更出色的业绩。举例来说，培训为客户带来的收获包括：抓住新的业务机会、缩短产品推向市场的时间、加快销售周期、建立竞争优势、增加市场和客户占有率等等。

形式和方法

培训计划包括培训和实践课程，每次 2 - 8 小时培训课程将采用企业管理者的角度审视特定专业领域；而实践课程则将针对特定问题提出切实可行的解决方案。授课形式包括：现场授课、课内练习、思维发散课程、学员讨论、问答环节等每一项培训计划都将提供详细的培训大纲，辅以幻灯片、习题和推荐书目等其它培训材料。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的整体培训计划。

内容

培训计划充分考虑了中小型企业的现实资源条件，创新性地将经验性的研究成果、案例分析和最新的全球第一手实践经验结合在一起，在此基础上，又结合了 Proxy 由众多中小企业咨询项目和培训计划中积累的业务经验，形成了独一无二的专业培训内容。我们的咨询范围包括：内容涵盖：营销管理、渠道管理、销售管理、业务关系开发、技术推广和其它课题等等。

课题示例

- ✦ 提升出口业绩
- ✦ 识别市场机会
- ✦ 理解目标市场
- ✦ 开发国际渠道
- ✦ 招募最优秀的分销商
- ✦ 电子商务渠道发展战略和实用战术
- ✦ 高新科技/清洁科技市场推广
- ✦ 发展中国家市场营销
- ✦ 战胜竞争对手
- ✦ 发展业务关系
- ✦ 提升销售业绩
- ✦ 营销趋势和创新办法



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...](#)

