

# 中国农药工业协会文件

中农协（2016）60号

## 关于召开2017中国农药行业市场和销售高峰论坛的通知

当前，世界经济持续低迷，重振乏力；气候多变，极端天气频发，全球农业遭受重创。城门失火，殃及池鱼，农药行业难逃一劫，市场不景气，产品愈难销，困扰着老板，折磨着CEO。出路在何方？各类创新亦成老生常谈，时髦词句总听也烦。优势公司是怎么做的？我们请来跨国公司营销掌门，听听他们的，或许会有收获，哪怕一点点也好！

### 一、会议内容（2月18-19日）

#### **【问路找对人——跨国公司高管首次集结一堂，只为向您传授基业长青的秘诀】**

此次论坛演讲嘉宾阵容堪称史上最华丽，先正达、陶氏、拜耳、巴斯夫、杜邦、富美实等跨国巨头的现任总裁和总监，以及部分国内顶尖的农药生产经销企业的老总都将亲临现场，为大家指点迷津，授业解惑。为期一天半的培训式论坛带你走近真正的行业大咖，掌握真正的营销工具，领悟真正的成功真谛。

#### **演讲主题（报告内容详见附件1）：**

- 1、报告人：朱悦 陶氏益农公司大中华区总经理  
报告题目：跨国公司制定市场和销售策略的思路和做法
- 2、报告人：沈盈 先正达市场调研执行经理  
报告题目：市场调查的意义及方法
- 3、报告人：徐群辉 浙江新农化工股份有限公司总经理

报告题目：推广创新农药的经历和感受

4、报告人：辛建忠 陶氏益农大中华区商务技能优化总监

报告题目：以市场为导向的新产品开发

5、报告人：谢荣藤 原陶氏益农大中华区总裁、陶氏益农台湾地区总经理兼大中华区营销培训总监

报告题目：如何创造成功的产品

6、报告人：封红兵 杜邦公司华东区销售经理

报告题目：市场与销售的职能区别与关联

7、报告人：陆悦健 巴斯夫（中国）有限公司 作物保护部产品开发总监

报告题目：产品定位及品牌建设

8、报告人：吴朝晖 富美实公司大中华区总经理

报告题目：关于多品牌的战略及营销

9、报告人：吴成伟 克胜集团总经理

报告题目：非专利产品的市场推广和营销经验分享

10、报告人：束放 全国农技推广服务中心高级农艺师

报告题目：2017中国农药市场走势分析和预测

11、报告人：罗余平 富美实公司销售总监

报告题目：优秀的大区经理是怎样炼成的

12、报告人：刘祖轲 深圳市南方略营销管理咨询有限公司总经理

报告题目：中国农药市场现状及竞争

13、报告人：徐晓海 德国拜耳作物科学中国区销售总监

报告题目：渠道建设和基层推广

14、重量级营销大咖答疑互动环节

## 二、参会人员

公司总经理、负责市场和销售的副总、市场总监、销售总监、大区经理、作物经理、产品经理、省级经销商以及与市场和销售相关的人员。

### 三、会议时间、地点

报到时间：2017年2月17日13:00-18:30

会议时间：2017年2月18日-19日

会议地点：无锡国际饭店（无锡市梁溪区县前东街88号）

### 四、主办单位：中国农药工业协会

承办单位：上海众农化工科技有限公司

### 五、会议事项

#### 1. 参会报名办法：

即日起至2月5日报名并交纳会议费（含会务、资料、餐饮）2400元/人；2月5日以后及现场报名会议费2700元/人。

#### 【优惠】

中国农药工业协会常务理事单位以上每企业3人以上参会可享受优惠，2000元/人；

会员单位每企业3人以上参会可享受优惠2200元/人；

其他每企业5人以上参会可享受团体优惠，2200元/人。

代表食宿由会务组统一安排，住宿、交通费自理。

#### 2. 参会费汇款单位：

单位名称：上海众农化工科技有限公司

开户行：中国银行上海分行营业部

账户：446867517979

3. 参会代表请填写回执表（见附件或可登陆“中国农药工业网 [www.ccpia.com.cn](http://www.ccpia.com.cn)”下载），并请发传真或电子邮件至中国农药工业协会上海办事处。

### 六、会议联系方式

周利平：021-60932675-861 15921767818

吕 聪：021-60932675-857 18512129416

王丽冬：021-60932675-861 13524504916

邮 箱：ccpiash@126.com

传 真：021-60932679

地 址：上海市黄浦区局门路427号1号楼202室 邮 编：200023



市场不景气，生意越来越难做，于是你掏钱报名，参加各种论坛、交流会、研讨会、培训会、训练营……又把这些大道理听了一遍又一遍，到底向哪里走？却如同浓雾锁住高速路！

营销、策略、创新、商业模式、解决方案、技术服务、深耕渠道、战略合作、土地流转、种植大户、无人机、互联网思维、口碑……你是否对这些词汇一见动心、二见倾心、常见烦心？心灵鸡汤也有喝腻的时候！

是时候换个思路了！让我们只向市场上表现最好的公司学习，只学习最有用的东西！

**【无道不传经——我们希望能帮助你解决一些实际问题】**

- 市场，销售，两个部门还在扯皮吗？各自的定位准确吗？
- 研发经费有限，如何筛选和开发出有竞争力的畅销产品？
- 人人都在谈解决方案，每个产品都号称安全高效，我的产品该如何脱颖而出？
- 如何避免业务策略成为一纸空文？
- 多品牌多渠道，客户和市场怎么分割？
- 基层推广，除了开会促销，还有别的手段吗？
- 过专利药如茫茫大海，如何才能捞得“一针”？

- 市场调查是在浪费钱吗？数据到底有什么用？
- 大区经理如何才能运筹帷幄，决胜千里之外？

## **附件1：报告摘要**

### **跨国公司制定市场和销售策略的思路和做法**

朱悦先生现为陶氏益农公司大中华区总经理，对中国农药市场具有远见卓识，带领陶氏益农团队取得了辉煌的业绩，帮助公司制定了既贴近中国市场、又切实可行的策略。此次论坛，特意邀请朱悦先生分享其在跨国公司制订策略的心路历程。

### **产品定位及品牌建设**

品牌蕴含着价值、意味着市场的领导地位，只有精准的产品和技术定位，才能造就优秀的品牌。来自巴斯夫公司的陆悦建博士，将以其独特视角，将如何打造高价值品牌娓娓道来。

### **渠道建设和基层推广**

徐晓海先生现任德国拜耳作物科学中国区销售总监，曾先后在全国农技推广服务中心、陶氏益农、杜邦、科聚亚、龙灯公司担任多种职位，对于营销渠道的建立、维护和市场拓展有独到见解，其真诚的分享将让大家有机会了解到跨国公司是如何看待渠道伙伴、如何通过扎实的基层推广工作拓展市场、建立市场领导地位的。

### **以市场为导向的新产品开发**

企业的成功、销售额的快速成长，离不开适销对路的好产品，如何从了解市场需求开始，开发出具有市场竞争力的畅销品乃至爆品，是所有厂家的期许。来自陶氏益农的辛建忠，在市场部从事新产品规划与市场管理近10年，他将以其深厚的市场功底和亲身经验，为大家分享跨国公司的产品开发理念。

### **如何创造成功的产品**

谢荣腾先生曾在美国陶氏益农工作35年之久，先后担任过陶氏益农大中华区总裁、陶氏益农台湾地区总经理兼大中华区营销培训总监，是台湾农化界的资深营销人，在台湾缔造了诸多产品的传奇

销售业绩，如比艳（三环唑），乐斯本（毒死蜱）等，三十年畅销不衰。近年来，谢荣腾先生先后多次到中国大陆为国内农药企业、北京大学EMBA班讲授市场与营销的概念与技巧，他将结合自身经验和营销理论，讲述如何确保公司新产品获得市场和营销的成功。

### **市场调查的意义及方法**

市场错综复杂、瞬息万变，如何把握市场的变化与趋势，如何了解消费者真正的所思所思，市场调研是必不可少的手段，如何使市场调研既经济又到位是一门复杂的学科。来自先正达公司的沈盈经理专注市场调研若干年，他对农药市场调研有自己的独到见解。

### **推广创新农药的经历和感受**

具有自主知识产权的创制产品是市场攻城略地的利器，如何运用到极致，却又是一门高深学问，在跨国公司中极为普遍，近年国内公司也不乏成功的践行者，浙江新农公司就是其中典型的代表，其创制农药噻唑锌专治细菌性病害，通过扎实的推广，成为市场冉冉升起的新星。徐群辉总经理作为新农的掌门人，为大家分享噻唑锌的创制与推广经验。

### **关于多品牌的战略及营销**

多品牌战略在其它行业如快消品市场极其普遍，在农化行业也不乏先行者，但最终结果有褒有贬，农化行业究竟适不适合多品牌战略、如何执行多品牌战略，富美实公司大中华区总经理吴朝晖女士将与我们分享其心得与真知灼见。

### **市场与销售的职能区别与关联**

市场部与销售部是每个公司最主要的商务部门，它们既分工又合作，职责分明、相互支持又相互制约，如何界定彼此的权利与职责，最大程度地发挥市场部和销售部的功能，是销售取得成功的基础。现杜邦华东区销售经理，封红兵先生结合跨国公司的成功经验，向大家介绍如何成功地管理市场部与销售部门。



## 优秀的大区经理是怎样炼成的

大区是大多数公司指挥前沿“指挥所”，大区经理不仅要为该区的业绩负责，也要为员工的成长负责。大区的成功意味着整个公司的成功。富美实公司的销售总监罗余平先生，在外企工作20余载，具有丰富的业务开拓和人员管理经验，他的报告将带大家进入实操的境界，受益良多。

## 非专利产品的市场推广和营销经验分享

全世界农药销售中，80%为后专利产品，全球绝大多数的农药企业，也是以开发、销售非专利产品为主，中国更是全球最大的非专利产品生产国，这里面不乏极具经验的成功者。江苏克胜公司以咪鲜胺、吡蚜酮等产品为先导，成为中国非专利产品的主要供应商之一。吴成伟总经理接棒后，市场推广提速，其经验可圈可点，值得品味。

## 附件2：回执表

### 2017中国农药行业市场与销售高峰论坛

单位名称					
单位地址					
联系人			联系电话		
单位邮编			电子邮箱		
(以上信息用于发票邮寄，务必填写清楚)					
参会人员					
姓名	性别	职务	单位电话	手机	电子邮件
住房登记					
是否要求安排住宿：		是		否	
宾馆	房间类型	单价，含早 (元\天·间)	预定房间数	入住 天数	

无锡国际饭店	标间	300		
--------	----	-----	--	--

备注:

1. 以上信息用于提前整理通讯录信息，请务必填写完整；请填写电子邮箱地址，用于会前发送参会确认单或会议信息；
2. 回执发送方式：邮箱：ccpiash@126.com，传真：021-60932679；
3. 酒店房间数量有限，先报到先办理入住。住满后会调整到周边宾馆住宿，敬请谅解；
4. 请填写手机号码，会议信息我们将以短信方式通知您；
5. 无锡国际饭店：无锡市梁溪区县前东街88号