



AI 工具助攻：提升 B2B 業務開發的創新行銷策略

開課資訊

日期：

第 1 梯次：114 年 6 月 18 日(週三)

第 2 梯次：114 年 8 月 6 日(週三)

時間：09:30-16:30 共 6 小時

地點：台中世貿中心會議室

(台中市西屯區天保街 60 號)

費用：3,500 元整。

報名資格

1. 公司內部行銷部門成員。
2. 具備基本 B2B 業務開發經驗，希望提升技能的員工。

師資介紹

陳佩君 老師

現任：帝伊國際企業管理顧問有限公司 品牌策略顧問、中華創新媒體與商業發展協會理事長

經歷：2019 京台青年科學家論壇台灣代表講者(北京、台灣)、2020 交通部觀光局數位精準行銷課程授課學生超過萬人百場紀錄、2023 首屆長台青年文化節台灣代表(長沙、台灣)、台灣多家購物中心、百貨、品牌操盤公關與行銷

課程目標

1. 幫助公司員工掌握 B2B 業務開發的基本原則與技巧。
2. 提高 B2B 銷售和市場開發能力，以增加客戶基數和績效。
3. 培養對創新行銷策略的了解，以提高在 B2B 市場的競爭力。

課程大綱

1. B2B 業務開發基本原則與策略。
2. 目標市場分析與客戶樣態識別。
3. 銷售技巧和談判策略。
4. 創新行銷方法與案例研究。
5. 善用 AI 工具強化業務開發能力。

繳費資訊

請於通知繳費後，於繳費期限內繳交。

- (1)即期支票：抬頭：財團法人台中世界貿易中心
(郵寄至：台中市 40766 西屯區天保街 60 號 人才培訓組)。
- (2)郵局劃撥：帳號 21190461 (抬頭：財團法人台中世界貿易中心)。
- (3)ATM 轉帳：銀行代號：103 銀行：台灣新光商業銀行-永安分行，
帳號：0949-10-000788-7
- (4)現金：報名後至本中心地下室 B1 培訓組辦公室繳交。

班別：AI 工具助攻：提升 B2B 業務開發的創新行銷策略

發票開立：☐個人 ☐公司

報名梯次：第_____梯次

公司名稱：

統一編號：

姓名 1：

職稱：

手機：

電話：

姓名 2：

職稱：

手機：

公司聯絡人：

電話

聯絡地址：

E-mail: