



國貿經營與網路行銷實務班

國貿署補助辦理 113 年度推廣貿易業務進修訓練

* 課程目標：

在戰場上，策略和戰略不僅能決勝負，更攸關部隊性命的存亡；在市場上，策略和戰略亦能影響企業的存活與商品的業績成效；經營國際貿易，當然不能坐井觀天。本課程透過三位師資的講解，帶領您如何策略思考、開發客戶、與客戶的維繫、市場開發及網路行銷，讓您落實顧客經營與管理，來創造持續的貿易訂單。

* 課程大綱：

高培偉講師	許宏懋講師	李思漪講師
國際貿易策略思考與戰略佈局 1. 國際貿易經營知多少 2. 國際貿易市場經營要因圖介紹 3. 知己知彼的 SWOT 分析(上)~ 情資蒐集 4. 知己知彼的 SWOT 分析(下)~ 策略發展與運用 5. 策略工具與應用 1~ BCG 策略地圖 6. 策略工具與應用 2~ 商品組合戰略 7. 策略工具與應用 3~ 市場成長策略 國際貿易客戶開發與管理 1. 國際貿易客戶的型態 2. 我們提供給國際貿易客戶的存在價值為何？ 3. 國際貿易客戶的需求探討 4. 國際貿易客戶開發的管道與流程 5. 落實貿易客戶的分級管理 6. 訂單的追蹤與分析	國際市場開發與行銷能力提升 1. 觀念校準 2. 行銷部門該做的事?行銷機能及任務 3. 依公司體質型態該走的行銷模式與行銷循環 4. 銷售部門的行銷管理就是對產品、對自己、對客戶的管理 5. 如何進行業務開發 6. 運用公司資源進行締結技巧 7. 銷售流程相同，只有手法不同 企業參展規劃與執行 1. 參展區分與評估 2. 參展目的與專案展開 3. 外語不好的參展準備 4. 參展執行規劃書	在 LinkedIn 上開發跨國潛在客戶： 1. 打造 LinkedIn 公司專業檔案 2. 透過 LinkedIn 找到夢幻客戶 3. 撰寫高價值、高點閱率的 LinkedIn 文案 4. 建立海外潛在客戶名單資料庫

* 上課時間：113 年 5 月 11 日至 6 月 22 日，每週六 09:00~16:00 共 36 小時 (6/8 連假不排課)

* 參加對象：國貿人員、業務人員、有興趣者皆可報名。

* 課程收費：學員自付\$5,500 元

* 上課地點：台中世貿中心 B1 訓練教室(台中市西屯區天保街 60 號)

* 講師簡介：

★高培偉 老師

現任：活意行銷企管顧問有限公司/總經理；經濟部中小企業處創業顧問；臺中市「摘星青年、築夢臺中」輔導委員；臺中社會創新實驗基地的品牌經營輔導顧問

經歷：跨域輔導獲利及永續的顧問師；行政院中區青創基地諮詢輔導顧問。跨界價值創新 CVI；由【經營策略→產品研發→品牌育成→商品包裝→市場行銷→計劃管理】一條龍式的輔導，協助客戶跨業整合、創新轉型突破、品牌上市

★許宏懋 老師

現任：加讚企業管理顧問有限公司 輔導顧問

經歷：國森企業(股)公司 SBU2 Manager、裕隆日產裕唐汽車經營企劃處兼顧問中心經理、洪安興業(股)公司副總經理、裕隆日產裕唐汽車顧問、智策、杜德、加讚等顧問公司顧問暨資深講師

★李思漪 老師

現任：慕聲音樂文創有限公司創辦人

經歷：國際內容策展師、文化大學行銷講師、華梵大學行銷講師、姊妹淘採訪編輯。

* 繳費方式：

(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

以上(2)(3)項繳款後請來電告知或將收據聯寫上「課程名稱、姓名」回傳，以利查核。

* 諮詢專線 : (04) 23582271 轉分機 5 傳真 : (04) 2358-2686

國貿經營與網路行銷實務班 報名表

開立收據

個人

公司

公司名稱		統一編號	
電話 (日)	傳真	聯絡地址	
姓名	職稱	最高學歷	手機
E-mail:			

台中世界貿易中心網站 <https://www.wtctxg.org.tw> (開放線上報名)