



財團法人  
台中世界貿易中心  
WORLD TRADE CENTER  
TAICHUNG

# 國際市場行銷與經營管理人才養成

## ◎課程目標：

1. 自我檢視目前行銷方法與經營管理方式，並找到問題所在
2. 如何辨別目標客戶？
3. 開發新客戶的方法與技巧？
4. 如何說服客戶與你合作？應採取什麼行動？與客戶談判溝通技巧
5. 如何找到適用好用的人才，如何評估是否適合？
6. 相關的教育訓練的準備與執行？

## ◎課程內容：(30小時)

1. 產品或服務檢視及了解、常見的國際市場行銷策略、自我檢視與經營狀況的觀察、針對現有產品/服務實務分析及修正、現有執行行銷業務的人適當嗎？文宣品與說辭適合現狀嗎？網頁 profile, 書面, 部落格...etc. 多久更新一次？  
\*上課攜帶現有公司開發信及產品介紹、公司簡介，老師會在修改後再以說明
2. Who is your customer? 清楚正確了解誰才是你真正的客戶，以前就一直這樣做？知道為甚麼嗎？
3. Where is the customer? 客戶在哪裡啊？尋找外銷新客戶、客戶的開發方式與利弊、國外商業登記、國外展覽行銷技與秘訣  
BNI、Linked in 等介紹及實務應用
4. & 5. Why the customer need to buy your products? 為何客戶要跟你做生意？客戶應對技巧、顧客關係經營、國際行銷溝通整合及決策、業務工作郵件的撰寫技巧(開發信、公司簡介的編寫)
6. Who is going to do the promotion and the sales job? 誰來做這項工作？適任嗎？目前的做法，獎勵措施與辦法？銷售能力與技巧成果檢視。甚麼條件的人適合呢？
7. 如何成為出色的國際行銷業務人員
8. 實際演練(書信溝通, 實際來訪, 展場開發)

■講師介紹：李至傑老師 (MBA, Ashland Univ., Ohio, USA)

現任：自顧

經歷：耀騰股份有限公司 國外業務副總 23 年

■開課日期：第 1 梯次：109 年 8 月 1 日-8 月 29 日(週六) 9:30-16:30 共 30 小時。

第 2 梯次：109 年 9 月 5 日-10 月 24 日(週六) 9:30-16:30 共 30 小時

■上課地點：台中世貿中心教室(台中市西屯區天保街 60 號)

■適合對象：1. 目前從事國外業務經營行銷相關工作，想提升專業知識與技巧者。  
2. 其次是對國際市場行銷與經營有基礎了解，想加深深度與廣度。

■課程收費：每人新台幣 12,000 元整。

■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 ext 1055 洪小姐 ■傳真：04-23589172

國際市場行銷與經營管理人才養成

報名表

報名梯次：9/5 11/14

開立收據 <input type="checkbox"/> 個人 <input type="checkbox"/> 公司		統一編號	
公司抬頭		聯絡地址	
姓名	職稱	Email	
電話(白天)	傳真	公司負責訓練部門/聯絡人/職稱	獲知訊息管道
手機	最高學歷	公司行業別 <input type="checkbox"/> 服務 <input type="checkbox"/> 製造 <input type="checkbox"/> 貿易 <input type="checkbox"/> 其他: _____	