

聚焦B2B業務開發與管理策略

免費報名

企業用戶的購買決策流程複雜、時間長，每間公司有不同的採購流程、特殊需求，成交難度高，因此洞察客戶群的需求，提供不同的服務、經營不同的顧客關係是身為國際業務經理人的首要課題。本次課程特別邀請李湖清顧問，運用自身豐富經歷及實際案例分享，協助 upgrade 您的 B2B 業務開發與管理技巧。

講師：李湖清

任職臺灣上市電子業30年，歷任國際業務與企劃高階主管/大中華區業務主管/發言人/事業部門總經理/董監事



中原大學兼任講師 (消費者行為、高科技人力資源管理)專業授課領域：B2B國際業務開發與管理/ 商業談判 /創新管理

議程：

| 時間 | 活動內容 | 主講人 |
|-------------|--|---------|
| 13:00-13:30 | 報到、領取資料 | |
| 13:30-13:35 | 主辦單位致詞 | |
| 13:35-13:55 | 如何規避貿易風險及拓展外銷市場 | 中國輸出入銀行 |
| 13:55-17:00 | 一、國際業務開發 國際行銷的演進/如何慎選合作夥伴/多元行銷活動/在地化的業務管理/技術服務 二、國際業務經理人的第一堂課 最重要的三件事/B2B vs B2C/ 會不會說故事? 怎麼來差異化說故事?/ 內部管理上要做好什麼準備 三、國際行銷案例分享 台灣企業國際化案例/ 國外公司案例/ 創新思維? 追隨內心的鼓聲前進~ | 李湖清顧問 |



111年9月7日(三) 13:30~17:00



04- 2252 5600 分機23 林小姐



彰化縣工業會4樓教室

(彰化縣彰化市民族路209號)

報名連結：

<https://events.taiwantrade.com/1110907>

主辦單位：經濟部國際貿易局 | 執行單位：外貿協會台中辦事處

協辦單位：彰化縣工業會、彰化縣進出口商業同業公會、中國輸出入銀行台中分行