

用 Linked 開發海外高價值客戶

- LinkedIn為全球最大的專業社群平台，已超過200個國家並累積9億用戶以上。為數位行銷趨勢下，業務拓者海外市場或尋找合作夥伴的利器之一。
- 講師運用LinkedIn開發海外市場已有近十年經驗，累積超過20,000名一度朋友，並於covid-19期間，只透過LinkedIn就開發20家以上簽約海外代理商。另外，也透過LinkedIn與國際銷售顧問合作，招募到海外BU Head和找到好的國際品牌，使廣泰金屬成為台灣代理商。參加此課程，將讓您學習到一系列LinkedIn平台拓銷策略及陌客開發技巧，並轉化商機為實際交易。

課程內容

1. 企業自媒體趨勢介紹
2. LinkedIn社群工具概覽
3. 個人檔案履歷設計技巧，和各功能意義與價值
4. 公司專業建立和個案分析
5. 如何留住潛在客戶並持續互動
6. 提高LinkedIn InMail開發信的回覆率
7. LinkedIn Sales Navigator運用實務
8. LinkedIn績效管理
9. 如何留住潛在客戶並持續互動&回顧和主要收穫

- * 請攜帶筆電上課
- * 建議已有LinkedIn使用經驗者參加
- * 請於課前申請 LinkedIn 帳號並完成個人檔案 (profile) 英文介紹

我要
報名

講師

現職

- 廣泰金屬集團 董事長特助
- 外貿協會講師，分別於桃園、新竹、台中和台南講課，講課：國際行銷、市場拓展、策略規劃、業務力和LinkedIn經營
- 成大醫工所 Biodesign 行銷顧問與演講

經歷

- 華廣生技 執行長特助和海外業務主管
- 新南向-一國一中心，市場開發演講
- 工研院醫材所演講
- 國衛院演講

楊富翔

【主辦單位】外貿協會桃園辦事處

【時間】3月22日 (三) 9:30~16:30 【地點】桃園市桃園區中正路1082號28樓

【課程費用】3000元 / 兩人(含)以上報名每位優惠價2500元 (含午餐)

【聯絡方式】李小姐 03-356-1836# 15 | jamielee@taitra.org.tw

