

11/13 (三)

用 LinkedIn 開發海外高價值客戶



LinkedIn為全球最大的專業社群平台，累積遍布 200 個國家，超過 9億名用戶。為業者拓展海外市場或尋找合作夥伴的利器之一。

講師曾任上市公司海外業務主管，具10 年運用 LinkedIn 開發客戶經驗，於疫情期間更僅透過該平台、即完成開發簽約 20 家以上的海外代理。本課程將教授您LinkedIn上的陌生客戶開發技巧及行銷策略，透過講師的豐富實戰經驗，讓貴公司真正掌握線上開發客戶的程序與訣竅。

1. 企業自媒體趨勢介紹
2. LinkedIn社群&平台介紹
3. 個人檔案履歷設計技巧、各功能意義與價值
4. 公司專業建立和個案分析
5. LinkedIn潛在客戶開發與連結技巧
6. 運用LinkedIn關鍵字開發Leads和Accounts
7. 提高LinkedIn InMail開發信的回覆率
8. LinkedIn Sales Navigator運用實務
9. LinkedIn績效管理
10. 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

立刻報名



講師

楊富翔

- B2B市場開拓、行銷和銷售顧問
 - 曾任 華廣生技海外業務主管
- 具 10年東南亞、南亞及中東等區域海外通路商成功開發經驗

【主辦單位】外貿協會桃園辦事處

【時間】11/13 (三) 9:30-16:30

【地點】桃園市桃園區中正路1082號28樓

【課程費用】3,000元 / 兩人(含)以上報名每位優惠價2,500元 (含午餐)

【聯絡方式】杜小姐 03-356-1836 分機 16 | sophiatu@taitra.org.tw

