

海外市場開發的 步驟策略與工具

企業拓展海外市場時，應如何有效推進、達成業務目標？

本課程將教授您海外開發的步驟和模式工具，從市場調查、潛在客戶挖掘、B2B合作夥伴開發到關鍵客戶經營，講師將透過10種策略模式，搭配國際溝通技巧、數位內容行銷策略，讓您有效提升開發成功率。透過本課程，您將掌握拓展海外市場的關鍵工具和方法，循序開發新市場。

點我報名

一、客戶開發模式

- 十種策略模式開發潛在客戶
- 策略思維與企劃提案
- 探詢需求與界定問題

二、國際溝通策略和技巧

- 議價模式與談判技巧
- 解讀陌生客戶的肢體訊號

三、行銷力輔助工具

- 需求漏斗展現系統行銷力
- 客戶導向行銷策略擬訂
- 企業自媒體趨勢
- 公司專業建立和個案分析

四、關鍵客戶經營地圖

- 價值鏈分析
- 關鍵成功因素拆解
- 客戶旅程最佳化
- 聚焦客戶決策中心

講師

楊富翔

- 策略夥伴顧問有限公司 執行長
- 曾任華廣生技執行長特助和海外業務主管

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

【上課時間】5/21 (三) 09:30-16:30 (中午休息1小時)

【上課地點】桃園市桃園區中正路1082號28樓(中悅世界中心)

【課程費用】3,000元(含午餐) ★2人以上報名或一次報名2堂課者每位優惠價2,500元

【聯繫窗口】蔡小姐 03-3561836#11 | queenie@taitra.org.tw