

B2B金牌外銷業務 市場拓展、客戶溝通策略與行銷力應用技巧

實體課程

目標效益

- 掌握系統化的 12 種策略開發模式與行銷漏斗系統。
- 精準區分客戶的表面需求與深層渴求。
- 提升陌生開發精準度。

楊富翔 講師

現任：專職講師

曾任：生技公司國外業務經理；科技公司產品經理；工研院、國衛院講師

- 金牌業務特質與專業能力
 - 九種對的心態
 - 提高成交機率的八項專業能力
- B2B客戶開發的模式
 - 十二種策略模式
 - 策略思維與企劃提案-簡報與簡報力
- 行銷力的輔銷工具
 - 需求漏斗展現系統行銷力
 - 客戶導向行銷策略擬定
 - 企業自媒體(含個人)內容策略和個案分析
- 國際溝通策略和技巧
 - 探詢需求與定義NEED OR WANT
 - 如何導引陌生客戶，讓SOLUTION與需求FIT
 - 議價模式與談判技巧
 - 解讀陌生客戶的肢體訊號

日期：2026年8月6日 9:30~16:30 (共6小時，午休1小時)

地點：外貿協會高雄辦事處 (高雄市民權一路28號4~5樓)

費用：原價 3,000元、早鳥2,700元、團報(2人以上) 2,500元

窗口：陳經理 (07) 336-3113 #20、sunda@taitra.org.tw



課程報名



LINE社群

公司名稱	連絡電話	統一編號
地址	E-mail	
參加者姓名	職稱	手機號碼

★ 滿 10 人開班，請收到開課通知後再進行繳費，謝謝您 ★

繳費方式	<input type="checkbox"/> 郵政劃撥 (帳號：42142243，戶名：中華民國對外貿易發展協會高雄辦事處) <input type="checkbox"/> 電匯帳號：第一銀行高雄分行 (代號:007) 701-10-098693 戶名：財團法人中華民國對外貿易發展協會 <input type="checkbox"/> 即期支票/匯票 (抬頭：財團法人中華民國對外貿易發展協會) 掛號郵寄至：高雄市苓雅區民權一路 28 號 4 樓 外貿協會高雄辦事處 陳小姐收 <input type="checkbox"/> 信用卡付款： <input type="checkbox"/> VISA <input type="checkbox"/> Master <input type="checkbox"/> JCB 有效日期：____月____年 卡號：_____ - _____ - _____ - _____ (信用卡扣款將會於開課前 1~2 天才會進行扣款作業)	持卡人親簽：_____
	繳費金額	請手填總額 (若享優惠，請填優惠後金額)：