



用LinkedIn 開發 海外高價值國外客戶



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。

1 優化個人品牌於LinkedIn能見度

- 社群銷售指標 Social Selling Index
- 優化個人品牌三大技巧

2 LinkedIn潛在客戶開發與人脈連結

- 11個實務經驗且成功的技巧

3 生成式AI與LinkedIn人脈鏈結和市場開發

4 個人LinkedIn Page內容行銷

- 戰略制訂與執行技巧

5 公司LinkedIn Page內容行銷

- 戰略制訂與執行技巧

6 LinkedIn績效制訂與管理

7 LinkedIn Case Study

- West個人品牌
- 策略夥伴顧問有限公司



楊富翔 老師

此堂課適合已使用LinkedIn至少三個月以上的學員，課程內容以開發客戶為主，屬於進階班喔!! 記得帶筆電~

策略夥伴顧問有限公司執行長；曾任廣泰金屬集團董事長特助、華廣生技執行長特助和海外業務主管。擔任成大醫工所Biodesign行銷顧問與演講、中華經濟研究院新南向諮詢顧問；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】外貿協會台中辦事處

【日期】115年12月17日(四) 09:30~16:30

【地點】台中市西屯區市政路386號3樓之9

【費用】新台幣\$ 3,000元(含稅、學費、講義、餐費)。

12.15前完成報名繳費者享早鳥價\$ 2,600元/1人

2人以上報名者每人享優惠價\$ 2,400元

【聯繫資訊】04-22525600分機32 馮小姐 lilyfeng@taitra.org.tw

