

年度銷售計畫與市場策略實戰

B2B 戰略行銷 (IPM) × 關鍵客戶攻堅 (KAM) × 高產能團隊領導力

面對全球供應鏈重組與激烈價格戰，企業若僅依賴業務員個人單打獨鬥，業績終將面臨天花板。本課程由跨國企業總經理、ICF 國際認證 PCC 教練 **陳啟昌** 親授，結合「組織領導」、「產品行銷戰術」與「關鍵客戶經營」三大維度，引導企業打造具備成長動能的年度實戰計畫，晉升國際大廠不可或缺的战略夥伴！

■ 課程三大核心模組大綱

核心模組	戰略主題	實戰核心效益與學習重點
模組一 【團隊領導力】	高效業務行銷團隊領導力 (天龍八部 × 黃金五部曲)	- 擺脫個人英雄主義，建立標準化可複製機制 - Coach 式引導對話，激發團隊自主攻堅動能 - 跨部門整合與賦能傳承，打破業務內部斷層
模組二 【產品行銷戰略】	IPM 產品管理引進 × 打造會成長的年度實戰計畫	- Introduction Product Management (IPM) 核心架構 - 結合 PVP (產品價值主張) 與 STP 精準市場區隔 - 制定緊扣業務目標、可落地的年度行銷 Action Plan
模組三 【大客戶攻堅】	優化 KAM 關鍵客戶管理 (Key Account Management)	- 繪製大客戶組織政治與關鍵決策鏈 (DMU) 地圖 - 從「規格價格買賣」晉升為客戶「不可或缺戰略夥伴」 - 深耕既有大客藍圖，翻倍單一客戶終身價值 (LTV)

■ 名師陣容 | 陳啟昌 PCC 國際認證教練 (Coach Frank)

- ICF 國際教練聯盟認證 PCC 專業級教練 (Professional Certified Coach)
- 尚昕管理顧問有限公司 總經理 / 知名外商與跨國集團高階經營主管
- 專長領域：B2B 業務實戰戰略、KAM 關鍵客戶深耕、產品管理 (IPM) 導入、組織領導力發展與高階教練對話
- 授課風格：融合理論架構與數十年跨國實戰經驗，強調即學即用、工具化表單落地與教練式啟發。

【主辦單位】外貿協會新竹辦事處

【時間】115 年 11 月 5 日 / 星期四 9:30~16:30

【地點】新竹市光復路二段 287 號 6 樓 (科技財經大樓)

【費用】NT\$3000 元 (含學費、稅、講義、午餐及點心)

★優惠活動：10/23 (五) 以前報名並完成繳費，享早鳥優惠價 NTD 2,700;

2 人(含以上)可享團報 8 折優惠價 NTD 2,400/人。

【線上報名】<https://events.taiwantrade.com/hsinchu1151105a>

歡迎來電洽詢：(03)516-3333 ext. 26 顏小姐 或 E-mail：hsinchu@taitra.org.tw



備註:1. 本會保留變更或調整課程內容及講師之權利。如遇不可抗力因素(如颱風、地震)，將依照行政院人事行政局發佈之**新竹市**是否停班停課訊息為準。2. 本會保留接受報名與否之權利。已報名並繳費者，若不克前來參加，名額可轉讓他人或協調轉班，**請務必於開課前 7 天以上，以電話或電子郵件告知。若要辦理退費，將扣除 NT\$300 之行政處理手續費。**3. **若開課前 7 天內通知不出席者，不可保留名額或轉班，並且恕不退費。**4. 因應個人資料保護法，本報名資料僅做為日後貿協發送相關資訊供您參考之用，若您不需要此課程資料、需更正或刪除個人資料，請來電或傳真告知，若造成困擾，敬請見諒。