



B2B 關鍵客戶經營策略

中美貿易大戰對亞洲製造業造成巨大衝擊，多數市場普遍面臨產品生命週期縮短、毛利下降、需求飽和的挑戰。若是無法因應外部環境的變化，加速轉型的腳步，企業的經營壓力與日俱增。台灣在全球 B2B 市場一直扮演重要地位，從上游的石化、紡織，到中下游的關鍵零組件、機器設備等，如何經營 B2B 客戶，成為企業提高獲利、甚至永續經營的重要課題。外貿協會特別邀請台灣 B2B 業務專家吳育宏先生，針對 B2B 關鍵客戶的經營管理方法，開班講授。吳育宏先生設計的「[B2B 關鍵客戶經營地圖](#)」，以系統化、結構化的課程內容，透過研習營 (workshop) 的方式，成功協助多家企業釐清公司 Top 10 關鍵客戶的經營策略，並產出具體可行的行動方案，深獲業界好評。本次課程為「[B2B 關鍵客戶經營地圖](#)」企業內部研習營的 6 小時濃縮版，非常適合行銷業務人員、人資主管、高階主管、企業主，一窺企業轉型的方法。

課程大綱：	講師經歷
<p>一、<u>價值鏈分析</u>：檢視產業上中下游的價值創造流程，辨識創新與改善機會。</p> <p>二、<u>關鍵成功要素拆解</u>：釐清客戶現行供應體系輪廓，並定義關鍵成功要素的排序，以做為策略選擇、資源取捨的依據。</p> <p>三、<u>客戶旅程優化</u>：拆解客戶專案流程，盤點關鍵資源與瓶頸，擬訂流程優化與精進的相關對策。</p> <p>四、<u>客戶決策中心聚焦</u>：洞悉客戶組織內的專案團隊成員，釐清不同成員間的關鍵考量，以及業務代表應該採取的因應策略。</p> <p>五、<u>價值方程式極大化</u>：從效益與成本面，找出提高客戶價值的選項。</p> <p>觀念架構講授 (20%) · 實務案例分析 (40%) · 實作討論(20%) · 講師點評(20%)</p>	<p>吳育宏，現任 BDO 副總經理暨行銷業務管理顧問服務部門負責人。曾任萊卡公司營運協理、美商 Ethertronics 業務部經理、復盛公司國外業務代表。專欄文章發表於《經濟日報》、《商業周刊》、《震旦月刊》，著有《讓 90% 大客戶都點頭的 B2B 簡報聖經》、《90% 高級主管出身業務，B2B 聖經》、《突破業務最前線》等書。國立政治大學國際經營管理碩士，外貿協會國際企業經營班兩年期英語組結業。</p> 

【主辦單位】經濟部國際貿易局、外貿協會新竹辦事處

【時間】109 年 3 月 10 日(二) 9:30~16:30 (請提前 15 分鐘報到；中午休息 1 小時)

【地點】外貿協會新竹辦事處(新竹市光復路二段 287 號 6 樓)

【費用】原價 NT\$ 3,000 元(含學費、稅、講義、午餐及點心)

早鳥優惠：2/25(二)前報名並繳費 2,700 元；團報 2 人(含)以上報名 2,400 元/人。

【線上報名】<http://events.taiwantrade.com.tw/hsinchu1090310n>

-----YES! 我要報名 B2B 關鍵客戶經營策略-----

報名傳真：(03)516-3567 或 E-mail：hsinchu@taitra.org.tw 洽詢電話：(03)516-3333 ext.12 許小姐

公司名稱			統一編號	
公司地址				
繳費方式	<input type="checkbox"/> 匯款	<input type="checkbox"/> 信用卡	發票是否需要開立統一編號	<input type="checkbox"/> 是 <input type="checkbox"/> 否
聯絡人姓名 /電話			午餐便當	<input type="checkbox"/> 葷 <input type="checkbox"/> 素
參加者姓名 /職稱			E-mail	

備註：1. 本協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. 本協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。5. 本課程報名人數未達 10 人即取消辦理，請留意繳費通知信件。◎本課程可領取課程點數 1 點；集滿 10 點即可免費兌換貿協新竹辦事處收費課程乙次。

如不願收到貿協相關活動通知之傳真，請洽免付費客服專線 0800-506-088