

# 疫情時代的業務策略

## 【課程簡介】

疫情對各行各業帶來衝擊，也讓傳統的業務拜訪(實體活動)暫停。當數位化、網路化成為無可避免的趨勢，業務人員應該如何因應？本次研討會特別邀請到台灣 B2B 業務權威吳育宏先生，分享疫情時代市場的變化與趨勢，同時針對業務人員可以採取的策略(strategy)與戰術(tactics)，進行深入淺出的剖析。

## 【課程大綱】

1. 疫情對不同產業與市場造成的衝擊
2. 擴大數位情報來源，深度掌握客戶脈動
3. 數位時代的業務開發策略

## 【講師簡介】



**吳育宏 老師** 台灣 B2B 業務專家，BDO 管理諮詢顧問服務副總經理

專精於商業模式創新、行銷策略聚焦、管理流程優化與銷售團隊訓練，擅長以系統化、邏輯化、圖像化的方式剖析業務流程，是台灣最被推薦的商管類專欄作者之一。專欄文章發表於《經濟日報》經營管理版(2009 年迄今)，著有《B2B 關鍵客戶經營地圖》、《B2B 聖經》、《B2B 簡報聖經》等書。

【主辦單位】經濟部國際貿易局、外貿協會新竹辦事處

【時間】**110 年 9 月 1 日(三) 13:30~16:00** (共 2.5 小時)

【地點】新竹市光復路二段 287 號 6 樓(科技財經大樓)

【費用】免費，限量 50 名，額滿為止



【線上報名】<http://events.taiwantrade.com.tw/hsinchu1100901h>

聯繫窗口: (03)516-3333 分機 12 許小姐，mail: [hsiun@taitra.org.tw](mailto:hsiun@taitra.org.tw)