

# 【國際展覽行銷實務參展技巧特訓班】

展前高效行銷、展中凸顯優勢與展後追蹤商機

- 「參展」是開發市場與拓展業務的重要手段，也是快速累積客群的優勢行銷方法。據調查，五成以上參展廠商沒有設定參展目標或規劃策略，造成參展期望與實際效益落差極大，本堂課提供實務參展技巧，讓您在會展中有效連結目標客戶！
- 無論是線上或實體展覽，行銷及業務人員都需要知道如何運用技巧、線上資訊、話術、展場資源，凸顯自家商品的優勢，吸引客戶，簽下訂單與代理權，建立經銷網。
- 特訓班強調現場互動演練，只要帶著信心前來，不論多麼內向，老師保證將您變成「參展達人」。並獨創精準秒殺「德國」、「英國」、「義大利」、「俄羅斯」、「印度」、「非洲」、「中東」、「巴西」、「越南」及「印尼」等特殊市場應對行銷手段。

**💡「參展」前12種準備**

- \*沒人教過的展覽搶攤位
- \*如何在展前吸引足夠粉絲作推廣
- \*攤位擺設10要
- \*一個人參展自我訓練的5個要訣
- \*展場媒體選擇的5要素

**展覽行銷實務參展技巧特訓班**

**💡「參展」中19招**

- \*善用當地資源的秘訣
- \*如何開作戰會議？
- \*日報表數據化表達的6個作法
- \*得到競爭者產品最新利基的4個方法
- \*世界各國攀談法
- \*看穿Buyer肢體動作的真實訊息
- \*高手如何處理展覽最常出狀況的5個情境

**💡「參展」後5種做法**

- \*在當地爭取臨時參展的3個方法
- \*拜訪客戶前後，一定要學的5個秘訣
- \*如何展後吸引足夠訂單，擴大戰果

**💡線上參展的最新趨勢以及線上參展與實體展的差異比較**



【講師資訊】林友程 老師（高青國際有限公司總經理 / 皋青行銷有限公司執行長）

專長電子商務，協助超過 1000 家廠商，創立跨國品牌及佈建國際通路，擅長運作不同商品適應各國市場，服務範圍遍布亞歐美澳。產品包括消費電子、文創、食品、美容保養、醫療儀器、自行車、汽機車零配件等。

【主辦單位】經濟部國際貿易局、外貿協會新竹辦事處

【時間】112 年 5 月 10 日 / 星期三 09:30~16:30 (共 6 小時，中午休息 1 小時)

【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：4/28 (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/hsinchu1120510a>

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。