

● 潛在客戶行銷、國際談判技巧、客戶地圖經營



海外市場開發 教戰手冊

<https://events.taiwantrade.com/hsinchu1130418f>

1

客戶開發模式

10種策略模式開發潛在客戶
策略思維與企畫提案

講師：楊富翔

現任：廣泰金屬董事長特助
曾任：華廣生技國際銷售部經理、元易生技執行副總、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。

原價NT\$ 3,000元

早鳥：4/1前繳費2,700元/人

團報：2人以上，2,400元/人

4/18

(四)9:30~16:30

2

國際溝通策略和技巧

探詢需求與界定問題
議價模式與談判技巧
解讀陌生客戶的肢體訊號

3

行銷力輔助工具

需求漏斗展現系統行銷力
客戶導向行銷策略擬定
企業自媒體趨勢
公司專業建立和個案分析

4

關鍵客戶經營地圖

價值鏈分析
關鍵成功因素拆解
客戶旅程最佳化
聚焦客戶決策中心



陳先生

03-5163333#18 jefong@taitra.org.tw

外貿協會新竹辦事處(新竹市光復路二段287號6樓)