

國外參展技巧特訓班

【活動目的】

「參展」是開發市場與拓展業務的重要手段，也是最直接快速累積目標客群的優勢行銷方法。本課程教您在短短幾天的展覽期間，銷售人員最需要知道的運用技巧，肢體語言、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，打造亮眼績效。

【上課日期】 109 年 5 月 6 日(星期三) 09:30-16:30 時

【上課地點】 屏東農業生物科技園區管理中心 1 樓 121 教室(屏東縣長治鄉神農路 1 號)

【適合對象】 1. 國際貿易業務人員、行銷參加人員及主管。
2. 農科園區廠商及協會會員員工、在學學生及對參展行銷有興趣者。

【授課教師】 林友程老師

現任高青國際有限公司總經理及皋青行銷有限公司執行長，以輔導、訓練、代運營、代操電子商務等方式，幫助超過 1000 家廠商，創立世界品牌、佈建國際通路、並協助經銷供應物聯網，擅長運作不同商品適應各國市場。獲得 eBay 認證「超級賣家 Power Seller」、「Top Rated Seller」頭銜。

日期	授課時間	時數	授課大綱
5/6	09:30~12:30	3hr	「參展」前 *沒人教過的展覽搶攤 5 大秘訣 *具有致命吸引力攤位的 8 要素 10 要點 *如何在展前吸引足夠粉絲作推廣 *國人的 6 大迷思及 7 個展示常犯錯誤 *一個人參展 5 要訣 3 作法 *如何選擇 B&B、旅館及當地小蜜蜂(聯絡夥伴) *如何選擇當地餐廳老闆，如何建立關係的 6 大秘訣 *展場媒體選擇 5 要素 「參展」中-PART 1 *善用當地資源的秘訣:十不一沒有 *運用大會工作人員 12 招 *每天開心、幽默，樂在展場的 5 個作法 *與小蜜蜂維繫感情的 5 個秘訣，如何最快瞭解當地的捷徑 *如何讓當地媒體為你所用的 3 個辦法 *如何問、問、問客戶的 4 個方法？ *日報表如何數據化表達的 6 個作法
5/6	13:30~16:30	3hr	「參展」中-PART 2 *如何自我訓練？如何快速培養戰將？ *如何嚴防 IPO 產生在你左右？ *逛展場攤位時，你在找哪 5 樣東西？ *得到競爭者產品最新利基的 4 個方法 *展覽儀態所必須知道的 9 大秘訣 *學校裡沒教過的視線互動 9 大要素 *世界各國搭訕法/攀談法 *不著痕跡的觀察客戶 12 個心法 *看穿 Buyer 肢體動作的真實訊息 12 絕招 *高手如何處理展覽最常出狀況的 5 個情境 「參展」後 *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 *最低預算情況下，在台灣遙控運用國外小蜜蜂的十大戰術 *如何準備平時演練檢討的課題

【主辦單位】 行政院農業委員會屏東農業生物技術園區籌備處、中華民國農科園區產學協會

【報名方式】 線上報名：網址 <http://www.rocaic.org/apply.php>

報名截止日期為 109 年 4 月 30 日，名額 30 位，因座位有限，依報名順序受理。

【說明事項】 結訓後五個工作天內以 E-mail 發送結訓證明，若缺課時數超過三分之一者，則不予發放證明。

【聯絡方式】 電話：08-7629500 蘇育淋/傅榆婷 Email: aicaic102@gmail.com