

# LinkedIn 國際業務開發與數位行銷

--請學員自備筆電，講師將於課堂指導--

課程說明	LinkedIn 是全球眾多商務人士使用的社群網站，也逐漸成為業者行銷、搜尋客戶的重要管道。本課程教您如何在 LinkedIn 建立吸引客戶的企業網頁，讓買方更容易搜尋到您並產生信任感，並教您使用內建功能開發客戶，讓您的企業在競爭的國際市場中締造佳績！		
🕒	113/07/11(星期四) 9:30~16:30 共計 6 小時	📍	彰化縣工業會 6 樓或 7 樓教室(彰化市民族路 209 號)
👤	企業負責人、行銷、業務及對本課程有興趣者		
授課老師	<p><b>汪家緯   先行智庫 整合行銷部 資深經理</b></p> <p>現任先行智庫整合行銷部資深經理，負責公司網站流程優化、SEO 關鍵字優化、社群廣告投放、文案撰寫等數位行銷策略與執行，同時規劃公司數據分析、業務銷售、HR 相關主題等研討會。</p> <p>過去擁有 7 年社群行銷、電視廣播媒體、報章雜誌媒體等跨領域合作經驗，並在 2 年內從 0 到 1 規劃出每週近萬人流量的 B2B 官網、營收破百萬之非網紅線上課程平台。專長於 LinkedIn 商務名片與專頁經營、SEO 關鍵字規劃、各類社群平台行銷與廣告投放、AI 影音製作平台教學。</p>		
課程大綱	<p><b>設計個人商業名片檔案</b></p> <p>1.為什麼越來越多人使用 LinkedIn 做業務開發 2.Digital Selling 數位銷售觀念與 3D 技巧介紹</p>	3.Linkedin 個人商業名片建立	
	<p><b>設計 LinkedIn 公司專頁眉角</b></p> <p>1.符合國際化的公司首頁設定 2.公司首頁設定上機實戰演練</p>	3.Linkedin 該怎麼經營? 請先了解這些管道	
	<p><b>開發客戶與拓展市場</b></p> <p>1.如何建立你的國際人脈網 2.建立國際人脈網上機實戰演練 3.公司首頁設定 4.公司首頁設定上機實作演練</p>	5.公司廣告投放介面介紹 6.公司廣告投放介面設定上機實作演練 7.CRM 客戶關係管理開發與維護技巧介紹	
	<p><b>Sales Navigator 業務開發工具設定與操作技巧</b></p> <p>1.Sales Navigator 與 SSI 業務指數關係說明 2.建立 Sales Navigator 帳號 3.搜尋與儲存目標客戶 4.檢查每日戰情室 5.設定搜尋條件</p>	6.搜尋相似潛在客戶 7.進階條件篩 8.客戶檔案分析 9.免費推薦試用 10.管理者設定	
	<p><b>撰寫海外客戶開發信</b></p> <p>1.Linkedin InMail 設計</p>	2.Linkedin 內容設計	
<p><b>【報名方式】</b>請填妥報名表並傳真至(04) 7262667、7297231、7297232，傳真後請立即來電與張小姐確認</p>			
<p><b>【費用】</b>本會會員每人 800 元；非會員 1500 元[凡報名本會 113 年度參展團之廠商，每家公司得免費參加 2 位]</p>			
<p>1.現場繳費：請於開課當天於櫃台報到並完成繳費。 2.開立支票：支票抬頭：彰化縣工業會，請於開課一週前以支票郵寄(彰化市民族路 209 號 1 樓) 3.郵政劃撥：郵撥帳號：00259594、戶名：彰化縣工業會，完成劃撥手續請將收據傳真本會 4.同一公司滿三人報名，則享一人免費【三人同行，一人免費】 ★汽車停車費請自理，學員車輛可停彰化仁愛停車場-停放一小時為30元，最高收費100元/當日(當日當次，隔日另計)(彰化市仁愛路 137 巷 33 號對面)</p>			
<p><b>【洽詢專線】</b>(04)7256655 分機 12 張小姐</p>			

## LinkedIn 國際業務開發與數位行銷

(113/07/11)

-請洽分機 12 張小姐-

公司名稱		展覽名稱(本會 113 年參展團之廠商，請填寫此欄)	
參加人員姓名	部門 / 職稱	參加人員姓名	部門 / 職稱
承辦人姓名	電話	傳真	
	分機：_____		
上課通知 e-mail 信箱			
<p>※必簽※以上資料同意本會做為課程聯繫使用。(參加之學員請簽名：_____)</p>			