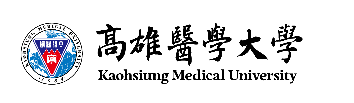
****

**113-2學年度 如何有效開發國外客戶及海外市場**

【授課教師】戴龍華 老師

【上課時間**】114年3月14日至114年6月20日 每周五19:00-21:00**

【上課地點】高雄醫學大學 (開課前3天會以手機簡訊通知上課教室)

【招生對象】對開發海外市場有興趣之社會大眾

【報名費用】**4,000元** (材料費200元另計)

**網路報名**

【特價優惠】**114年1月24日（五）前完成報名並繳費者享早鳥優惠3,200元**

【報名方式】

1. 網路報名：http://dce.kmu.edu.tw/ （如未註冊過，需先申請“新帳號”）
2. 臨櫃報名：上班期間（星期一至五）上午9:00-17:00（中午不休息）請至本校勵學大樓3樓半 教務處推廣教育與數位學習中心
3. 通訊報名：請將報名表填妥連同報名費用(請購買郵局匯票，匯票受款人請寫「高雄醫學大學」)

一起以掛號寄至高雄市三民區十全一路100號（高雄醫學大學教務處推廣教育與數位學習中心　收）

【報名日期】即日起至**114年2月21日（五）**或20人額滿為止

* 繳費收據請保留至課程結束。若未達開課標準則全額退費，**退費相關事項依本校推廣教育退費規定辦理**，洽詢電話(07)312-1101轉2270

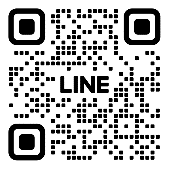
✂……………………………………………………………………………………………………………………………………………

**113-2 如何有效開發國外客戶及海外市場 報名表（開課序號：99439001）**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 姓 名 |  | | | 性別 | | | | | | □男 □女 |
| 身分證字號 |  | | | 出生年月日 | | | | | | 年 月 日 |
| 聯絡電話 | 公: 私:  手機: | | | E - mail | |  | | | | |
| 公務人員學習登錄 | | | | □是 □否 | | |
| 住 址 |  | | | | | | | | | |
| 教育程度 | □0.無　□1.小學　□2.國中　□3.高中職　□4.專科　□5.大學　□6.碩士　□7.博士 | | | | | | | | | |
| 注意事項 | 1.高雄醫學大學為協助學員進行報名相關作業之目的，需蒐集您的姓名、性別、身分證字號、電話、地址、出生年月日等個人資料（辨識類：C001、C003、C011、C013、C023、C038、C051），作為就學期間及台灣地區內進行聯繫，個人資料將保存1年。本校於蒐集您的個人資料時，若您不願意提供真實且完整的個人資料或有欄位未填寫，則可能對您的報名作業及參與本課程之權益有所影響。  2.本人同意本表資料及上課時之個人肖像權由高雄醫學大學教務處推廣教育與數位學習中心於執行相關業務範圍內進行蒐集、處理與利用。  3.如欲行使其他個人資料保護法第3條的當事人權利，請洽本校教務處推廣教育與數位學習中心。（extend@kmu.edu.tw；（07） 3121101-2270）  □本人已詳細閱讀上列告知事項且完全明瞭其內容。  學員簽章：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | | | | | | | | | |
| 推廣學號 |  | | 承辦人簽 章 | |  | | 收費簽章 | |  | |
| 日期 / 費用 |  |  |

**113-2學年度 如何有效開發國外客戶及海外市場 課表**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 周數 | 日期 | 課 程 主 題 | 課 程 內 容 |
| 1 | 3/14 | 國際市場開發概論 | 國際市場的重要性與潛在力的商業思維模式。 |
| 2 | 3/21 | 市場調查與研究分析 | 市場調查的方法與工具，如何分析目標市場的需求性。 |
| 3 | 3/28 | 目標市場與選擇 | 評估潛在市場的標準，如何制定市場進入的優先等級。 |
| 4 | 4/11 | 市場趨勢與機會 | 全球經濟與最新貿易趨勢分析。 |
| 5 | 4/18 | 行銷計劃的制定 | 市場行銷計劃的執行重點要素。 |
| 6 | 4/25 | 異國文化與商業行為 | 不同文化背景對商業運作的影響。 |
| 7 | 5/02 | 建立國際品牌與定位 | 市場中的品牌適應性與目標策略。 |
| 8 | 5/09 | 行銷策略與推廣運用 | 4P策略在國際市場中的應用。 |
| 9 | 5/16 | 建立有效的銷售管道 | 銷售通路的選擇與管理。 |
| 10 | 5/23 | 客戶關係管理（CRM） | 如何運用CRM系統管理國際客戶。 |
| 11 | 6/06 | 客戶談判與成交技巧 | 談判的基本技巧與策略運用。 |
| 12 | 6/13 | 物流與供應鏈管理 | 貨品物流選擇與供應鏈成本分析。 |
| 13 | 6/20 | 海外參展與活動策劃 | 參展前的計劃準備與展示技巧。 |



**推廣首頁**

**推廣FB**

**推廣LINE**