

展覽行銷與商務社交英語輕鬆上手

快速掌握溝通技巧 輕鬆應對國際買主

在展場面對外國買主時，常覺得自信不足導致溝通不順？立刻報名，克服說英語的恐懼！

- 由擁有商業背景且教學經驗豐富的資深英語教師授課，課程活潑輕鬆有趣。
- 您將學會如何主動接待訪客、識別潛在客戶、應對各種提問，以及精準展示公司與產品的優點，透過會後郵件追蹤維護關係及掌握需求提高訂單成交機會。
- 課程設計含情境模擬演練，幫助您有效提升表達力及臨場反應力，自信拓展國際商機！

- 一、招生對象：歡迎臺南地區農友、農會、農業相關企業報名，限額招生。
- 二、課程費用：由臺南市政府農業局補助，不額外收費。
- 三、授課師資：外貿協會培訓中心 加拿大籍資深教師 Brent Smith。



四、課程內容：【詳附件課綱】

堂次	內容
第一天	社交互動&識別客戶 主動破冰、接待交流、社交寒暄、了解需求、識別潛在客戶及提問技巧等。 ▼建立專業印象、吸引潛在客戶
第二天	簡介公司&展示產品 簡潔有力介紹公司，陳述產品優勢特點，進行展示演練。 ▼促進品牌曝光、提升交易機會
第三天	情境演練&追蹤維護 模擬產品展示後之問答、撰寫展後追蹤郵件，整體回顧與整合演練。 ▼增強客戶連結、主動促成訂單

五、課程場次：【請擇一報名】

場次	日期時間	地點
A. 永華場	10/1(二)、10/3(四)、10/8(二) 09:00-12:00、13:30-16:30	永華市政中心 5 樓北側會議室(暫定)
B. 民治場	10/15(二)、10/17(四)、10/22(二) 09:00-12:00、13:30-16:30	民治市政中心世紀大樓 5 樓第二會議室(暫定)

*不含午餐餐點，可協助代訂便當。響應環保，學員請自備水壺。

*實際上課地點以開課提醒通知為準。

六、報名方式：

(一) 請於 **113 年 9 月 6 日(星期五)**前上網報名，報名結果預計於 **113 年 9 月 13 日(星期五)**前於農業局官網最新消息公布。視報名情形主辦單位得予調整截止日。

<https://forms.gle/jCittpVzLW7mgUmA7>
(或掃描右方報名表單 QR code)



(二) 錄取者將於課前一週將另寄送開課提醒 email。

七、注意事項：

(一) 本課程現場不開放錄影錄音。

(二) 若遇颱風等不可抗力因素，則依政府之停班停課標準辦理，將視狀況另宣布改期。

(三) 課程全程免費，本課程由政府補助，請審慎報名愛惜資源，避免中途缺席或退課。

(四) 小班教學預計人數 15 人，報名滿 10 人以上始開課。

(五) 如報名人數超過 15 人，機關逕行遴選。遴選原則依各單位近年有配合本局海外參展行銷者優先、有外銷業務實績者次之、最後依報名時間先後為原則。報名結果公布於農業局官網最新消息。

(六) 每單位可以報名 1 人以上，以 1 人錄取為原則，如開班人數未滿則第 2 人以上，依遴選原則遞補參加。

(七) 報名成功另行通知，並須於通知期限前繳納押金 1000 元至公庫，始完成報名。如逾期未繳納押金，則視同放棄錄取資格。如有課程缺席、請假超過 4 小時，則押金 1000 元不予退回。其餘學員於完課後(請假不超過 4 小時者)退回押金。

(八) 完整參加全課程者(請假不得超過 4 小時)頒予完課證明。

(九) 未盡事項，主辦單位具最終解釋權。

八、聯絡資訊：

臺南市政府農業局 張小姐 | (06)299-1111 分機 6799 | belle750616@mail.tainan.gov.tw

外貿協會培訓中心 吳小姐 | (07)525-0260 分機 35 | shena_wu@taitra.org.tw

主辦單位保留調整之權利

展覽行銷與商務社交英語輕鬆上手 Introduction to Exhibition Sales and Socializing

Day 1: Engaging and Qualifying Customers 社交互動&識別客戶

- Introducing yourself and others 自我介紹
- Breaking the ice 主動破冰
- Showing hospitality 好客之道
- Making small talk 社交寒暄
- Understanding customer needs 了解客戶需求
- The importance of Qualifying 識別訪客之重要性
- Identifying different kinds of visitors 辨識各類訪客
- Qualifying questions 識別訪客之提問技巧
- Role-play practice scenarios 情境模擬演練

Day 2: Company and Product Descriptions, Product Demonstrations 簡介公司&展示產品

- The importance of “knowing your stuff” 掌握產品知識的重要性
- Elevator pitches -giving short presentations about your company 電梯簡報—簡潔介紹公司
- Understanding features and benefits 理解產品特點與優勢
- Using simple adjectives to describe products 使用形容詞描述產品
- Conducting clear and concise product demonstrations 進行清晰的產品展示
- Role-Play practice scenarios 情境模擬演練

Day 3: Product Demonstrations (Continued) and Follow Up Emails 情境演練&追蹤維護

- Product presentation practice 產品展示練習
- Answering questions during a product demonstration 產品展示問答
- Writing of a follow-up email after a trade show 撰寫展後追蹤郵件
- Review and comprehensive role play and exhibition simulation 整體回顧與整合演練