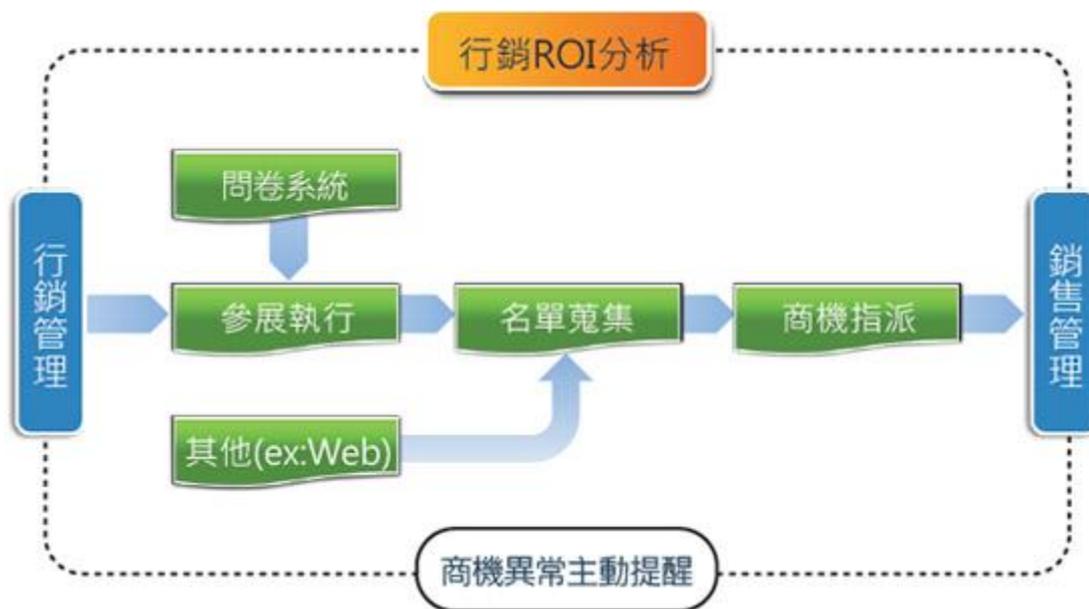


【絕對有商機】

精準展覽行銷與展後商機推展

前言：

今年上半年國內多場 B2B 專業展如**扣件展**、**自行車**、**汽機車**、**照明展**才剛結束，或是即將在 6 月登場的 **COMPUTEX TAIPEI 2012 Show**(2012 台北國際電腦展)，當國外買家蜂湧而至找尋合作對象，您是否已把握機會，利用參展活動開創潛力客戶？回顧過往辦展經驗，您的攤位是人潮滿滿，訂單卻寥寥可數？還是攤位冷冷清清，收到帳單卻看不到訂單？參展只要做好產品展示就夠了嗎？在這門專業展參展管理實務課程，將告訴您參展管理重點為何，以及如何透過管理工具(示意圖如下)，達到有效管理參展商機的具體實務作法。



對於參展前輩，除了即有參展管理經驗外，您還可以透過參展新趨勢及學員間異業交流，引入有效的參展管理手法，進而提升企業參展效益。對於初接觸參展作業的新手，學會解讀參展手冊是很重要的入門功課，您可以透過老師經驗的引導，瞭解參展手冊的解讀重點，善用主辦單位提供的活動表及進退場規劃，規劃參展工作計劃、依計劃追蹤執行進度，進而調度資源，強化參展活動管理與風險因應對策。

當您謹守展後黃金時刻，要趕緊連繫買家時，您知道「標竿企業」已在參展期間完成所有潛客的連繫與商機過濾動作，尤其是公司參展團隊人還在國外辦展，他們是如何辦到的？善用工具是不二法門，但要如何用得好，而非買而不用，您需要資深顧問的引導，協助您規劃那些資訊必要蒐集的眉角，進而

Knowledge Trends Future, Learning Creates Difference

評估那一道參展程序是您的瓶頸點，進而改善作業程序或是導入應用工具，提升參展效率。不論您是否有過參展經驗，相信這門課都能帶給您不同的思維，跳脫現行作法，重新檢視公司內部參展程序，再思考是否要引入好的作業方法或是 IT 工具，進而為公司開創潛力客戶、再創銷售高峰。

課程目的	1. 檢視參展行銷竅門與關鍵規劃，進而提升企業參展效率與效益。 2. 透過實務演練與討論，現學現用，強化參展規劃能力。	
課程效益	個人	公司
	1. 瞭解參展行銷管控重點。 2. 透過小組演練，現學現用，精進參展管理與技巧。	1. 學習標竿企業，精進參展規劃能力。 2. 掌握參展關鍵規劃，提升參展效益。 3. 分析參展績效指標，評估參展成效。
課程特色	1. 參展實務班包含完整的展前、展中與展後作業程序，讓您一次掌握全貌，透過老師重點教授，讓您可以現學現用，立即運用在工作職場中。 2. 雙講師，一堂課安排管理與實務專家，讓您同時學習參展實務與管理商機雙重技能，進而構思如何運用工具或是改善參展作業，協助企業透過參展活動，達到提升商機管理效益的目標。	
課程對象	參展負責人：負責規劃公司參展專案的主要負責人或是協辦單位，希望建置參展作業制度，或是精進公司參展作業管理程序。 市場行銷部：負責規劃公司參展活動，透過有效的參展行銷手段，為公司提升參展績效。 內外銷業務：善用參展有限時間，開拓潛在客戶。 IT 資訊主管：評估參展行銷應用工具，協助企業評估應用系統或改善現有系統的使用效益。 其他：想要轉職以獲得更好的職涯發展機會，積極評估參展行銷專業人才的人士。	
課程費用	3500 元/人，來電即可享有優惠折扣 請洽課程負責人：黃慧中 02-89111688ext2565	
專業師資	陳敏全老師，擔任歐洲復興開發銀行資深工業顧問，是台灣第一位研究推廣訓練參展行銷技術，也是國內參展產業界讓人敬重的先驅者，曾主持外貿協會國際專業商展業務，創辦 26 個新展並主辦 105 個國際專業展，留下一個難以超越的傲人記錄。敏全老師派駐在國外 15 年，曾任貿協駐荷蘭辦事處主任、荷蘭台灣貿易中心總經理、ICDF 駐馬其頓及中美洲七國顧問/專家等職務。回國後擔任中國生產力中心會展產業輔導資深顧問，自 2009 年起在 33 所大學講授展覽行銷；規劃桃園職訓中心會展課程，並為每期 200 小時展覽及參展行銷課程主講人(已辦 10 期)。是參展業界少數兼具國內外參展實務以及教學經驗的資深專業講師。 葉美吟顧問，現任鼎新電腦專案經理，負責協助企業規劃應用軟體解決方案，曾經參與 CRM 產品開發規劃，並成功協助多家企業導入 CRM 客戶關係管理系統，導入範圍包含企業參展行銷、業務銷售管理以及維修服務，擅長 CRM 系統顧問導入，以及運用工具管理客戶情資多年實務輔導經驗。	
課程大綱	課程內容	課程目標

<p>壹、 參展新 趨勢 與新機 會 (1 小時)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 2012 年重要展覽與新趨勢 政府推動會展的重要計劃與資源 專業商展評估與選擇 	<ol style="list-style-type: none"> 透過老師參展經驗豐富的觀點，掌握年度重要展覽與參展新趨勢。 重新檢視公司評估商展的考量面向，進而選擇更適合企業的商展。
<p>貳、 展前作 業 與參展 計畫 (2 小時)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 確立參展目的與目標 小組討論:設定參展目的與目標 參展程序與關鍵活動計畫 小組討論:參展計劃 展前行銷規劃與實務演練 小組討論:設定展前行銷策略 小組討論:篩選目標客群 	<ol style="list-style-type: none"> 確定公司參展目的，進而設定參展目標，分配資源投入準備工作。 學會如何解讀參展手冊，精準規劃參展計畫，讓團隊成員可以輕鬆照表執行，完成參展任務。 學會如何依據參展目的與目標，擬定行銷策略。
<p>參、 展中行 銷 (2.5 小 時)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 展中行銷重點 參展的整合行銷策略 小組演練:設計劇本 展覽現場客戶洽談技巧 小組演練: 訪客洽談情境模擬 提昇參展效益： (1)展覽促銷活動運用技巧 (2)善用主辦單位的資源創造績效 	<ol style="list-style-type: none"> 瞭解參展期間的行銷重要事項。 要提升參展績效，要將事前撰寫參展應對腳本、安排人員訓練，以確保參展的服務品質與時效掌握。 善加利用展覽延伸活動，接觸潛在買家。當遇到突發狀況，可尋求承辦單位第一線的支援，協助您降低意外事件的影響與風險。
<p>肆、 展後追 蹤與 管理績 效檢討 (1 小時)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 參展績效評估。 展後行銷追蹤與成效檢討。 	<ol style="list-style-type: none"> 讓學員清楚參展可以管理的指標，以及參展績效評估方式。 理解展後追蹤與檢討的重要，並透過參展成效檢討，強化參展作法。
<p>伍、 參展商 機管理 (0.5 小 時)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 參展商機管理實務演練。 小組互動時間 (1)分享學習心得。 (2)參展管理問與答。 	<ol style="list-style-type: none"> 透過工具演示，顧問解說在 CRM 領域的標竿企業，如何利用工具達到參展商機管理的實務作法。 安排小組互動時間，讓學員有機會回饋心得、提問題，尋求建議。
<p>主辦單位得視報名情況保留實際開課日期與講師或上述題綱變更權利，最新訊息請上網 http://dsa.dsc.com.tw</p>		

『專業展參展管理實務班_____場次』課程傳真報名表

Knowledge Trends Future, Learning Creates Difference

公司名稱：		統編：	
姓名：	<input type="checkbox"/> 男 <input type="checkbox"/> 女	電話：	分機：
<input type="checkbox"/> 葷 <input type="checkbox"/> 素		部門：	職稱：

請將報名表傳真至 02-8911-0666 或電洽 02-8911-1688 轉 2565 黃慧中小姐/先生，謝謝！

鼎新電腦(股)公司將遵循「個人資料保護法」以妥善處理、利用本表所載之個人資料，並採取資料保護措施。您有權提出要求使用、更正、補充、刪除或封鎖這些個人資料，請將任何要求寄至：dscmaz@dsc.com.tw