|  |
| --- |
| 職人商務英語班課程表 113.12.3~113.12.19 |
| 月 | 日 | 星期 | 第一節 | 第二節 | 課程說明 | 講 師 |
| 18:40-20:05 | 20:15-21:40 |
| 12 | 3 | 二 | I. 國際展會英語Trade Show English | 攤位迎客與Small Talk英語、介紹公司與主要產品 Company Background and Main Products、產品之特色與功能Special Features & Product Function◆展場產品展示英語 | 朱立安老 師 |
| 12 | 5 | 四 | II. 業務開發信技巧(Business Cold Emails Skills) | 開發信標題技巧 Subject Line、開發信稱呼 How to Address、開發信內文技巧 Content and Skills、另類開發信 Plan B、追蹤信技巧Follow-up Email◆開發信範例 | 朱立安老 師 |
| 12 | 10 | 二 | III. 商業Email與報價信寫法(Business Email & Quotation Emails) | 商業Email寫作要點與禁忌；標題、稱呼&問候語、內文&標點符號、附件、結尾&敬語、報價信的寫法 Quotation Email、報價確認信Confirming Email◆報價信範例 | 朱立安老 師 |
| 12 | 12 | 四 | IV. 產品簡報實戰(Product Presentation English) | 眼神 語調 語氣 語速、產品特色Product Features、產品效益 Product Benefits、產品之體積、重量、材質、功能之說明、回答問題技巧 Q&A Session◆產品簡報英語範例◆歡迎學員自備DM現場做簡報練習  | 朱立安老 師 |
| 12 | 17 | 二 | V. 價格談判英語Price Negotiation English | 議價基本用語 Price Negotiation Phrases、價格協商常用語Offer and Counter Offer、如何讓談判順利進行 Go Like a Clockwork、如何讓步&交換條件Concession & Quid Pro Quos、如何敲定最後價格 Reaching a Deal◆產品價格談判範例  | 朱立安老 師 |
| 12 | 19 | 四 | VI. 付款方式&貨運方式英語(Payment Terms and Delivery Terms) | 電匯、信用狀與付款期限T/T, L/C, Net 30、付款優惠方式 2/10, N/30、頭款與尾款說明 Down Payment & Final PaymentINCOTERMS : EXW, FOB, CIF之說明、最少訂貨量與最少追加量 MOQ and Order Multiple、延遲到貨之通知Late Delivery Notice◆付款方式談判範例 | 朱立安老 師 |
| 一、上課地點在台北市松江路350號。 |
| 二、缺課三分之一以上者，不發給結業證書。 |
| 三、如遇颱風、地震或其他天然災害影響上課時，以台北市政府公告為之。 |
| 四、結業證書請於課程結束後翌日（例假日順延），自行至<https://www.itbs.org.tw/>，學員登入→學習歷 程→下載。 |