

The message didn't land. 您說了，但對方沒有真正聽進去。

不是因為準備不夠。您的團隊備好了簡報、產品知識，也投入了大量時間。問題在於，從「準備」到「實際效果」之間，訊息沒有真正被接收。

這不是能力問題。這是溝通策略的問題。而這，正是 BizBridge Consulting 存在的原因。

溝通，在哪裡出了問題？ *Where does communication break down?*

展覽現場

買主問了關鍵問題——業務同仁沉默了。產品介紹完了，對話沒有延續。

會議與簡報

簡報做完了，客戶只記得投影片。會議陷入僵局，沒人知道如何在不失禮的情況下推進。

客戶互動與書面

廠區導覽令人印象深刻，關係卻沒有推進。每封信發出去，換來更多問題。

這些問題的代價 *The business cost*

- 客戶在前幾分鐘就形成印象，且難以改變
- 信任下降，訂單停滯或流失
- 優秀技術人才被誤解為不擅溝通
- 展覽投入無法轉化為實際商機

我們做什麼 *What we do*

我們為企業設計溝通培訓課程，直接針對團隊在國際商務中的實際情境。從需求分析開始，到課程設計與執行，每一步都聚焦於可直接應用於工作場景的溝通能力。

訊息架構與表達策略

真實商務情境演練

個人化回饋與修正

所有課程以英語授課

為什麼選擇我們 *Why BizBridge*

課程由您的需求出發

每套課程從諮詢與診斷開始，針對您的產業與情境量身設計，不是現成課表套用。

講師即設計師

Chris 親自設計並執行每一套課程，從首次諮詢到最後一堂課，全程直接合作。

在地，但具國際視野

紮根南台灣，深耕在地企業脈絡，同時具備國際商務溝通的實戰訓練經驗。

我們的經驗 *Our Experience*

- TAITRA 企業培訓師 16 年
- 台灣半導體廠商業務行銷主管 3+ 年實戰背景
- 合作企業涵蓋鋼鐵、半導體及醫療科技製造等領域的產業領導企業。
- 台灣精品計畫企業工作坊: 高雄、台南、屏東
- 金屬中心 (MIRDC) 直接委託 BizBridge Consulting; 第四度合作

Chris Schorr | CertTESOL, Trinity College London



培訓課程 Training Programs

所有課程皆以英語授課，並可依產業需求調整內容。

展覽溝通與銷售表達

- 主動開啟對話與需求判斷
- 公司與產品介紹架構
- 應對買主問題與異議
- 將對話轉化為後續商機

客戶來訪接待實戰

- 接待開場與第一印象
- 公司介紹與導覽表達
- 回應客戶關切與問題
- 商務餐敘與社交應對

會議主持與商務談判

- 引導會議與討論結構
- 表達不同意見的策略
- 談判語言與共識建立
- 跨文化溝通敏感度

商務簡報技巧

- 以聽眾為核心的訊息架構
- 技術內容的簡化表達
- 說服性語言與呈現技巧
- 應對 Q&A

商務英語書面溝通

- 電子郵件結構與語氣
- 回應客訴與敏感議題
- 商務報告寫作
- 跨文化書面溝通

客製化培訓方案

- 需求評估與能力診斷
- 真實工作情境導入
- 彈性時間安排
- 線上 / 實體 / 混合授課

合作流程 How It Works

1

諮詢

了解需求與目標

2

評估

確認現況與差距

3

設計

課程內容與安排

4

執行

互動式培訓

5

檢視

回饋與優化

所有課程由 Chris Schorr 從初次諮詢到最後一堂課全程親自執行。

南台灣企業的國際商務溝通培訓夥伴

高雄、屏東、台南的製造業與出口企業，每天都在國際市場上競爭。BizBridge Consulting 紮根南部，專為這些企業提供服務。無論是到府實體培訓或線上課程，我們提供彈性的授課方式，配合您的團隊需求與時間安排。在地...靈活...專注於您的產業...這是我們刻意的選擇。

讓我們談談您的團隊需要什麼。

一次簡短的初步對話，就能釐清我們是否適合彼此合作。我們會直接告訴您能做什麼、課程規模與費用。沒有壓力，沒有義務。

bizbridgeconsulting@gmail.com | www.bizbridgeconsulting.tw

Threads & Instagram: @bizbridgeconsulting

