대표메일로 보낸 제안서, 답장 오던가요?

전시회에서 받은 명함, 아직 서랍 속에 있나요?

구매담당자, 이제 이름으로 찾아 직접 연락하세요!

3주 후, 우리 회사 바이어 리스트가 손에 남습니다!

LinkedIn·AI로 해외 바이어 발굴부터 미팅까지

기업·구매 담당자 검색부터 영문 메시지 작성과 후속 연락까지
직접 실습하며 완성합니다.

3주	18시간	50명 내외	양재
주 1회 · 총 3회	이론+사례+실습	소그룹 피드백	KOTRA 본사

교육 일정

- **교육 과정** 2026년 링크드인 활용 해외바이어 발굴 3일 집중과정
- **교육 일시** **2026.11.20(금) • 11.27(금) • 12.4(금) 10:00~17:00**
  주 1회, 총 3회 / 회차당 6시간(점심 1시간 별도)
- **교육 장소** KOTRA 본사(양재)
- **교육 정원** 50명 내외
- **교육 비용** **50만원/1인**
  * 계좌 이체 및 수출 바우처 사용 가능
  * 단체 수강 시 할인 적용 (2~4인 5%, 5~9인 10%)
- **모집 기간** 2026.09.08 ~ 2026.11.19(목)

교육 개요

- **교육 대상** 해외 진출을 준비하거나 확대 중인 기업의 대표·해외영업·수출·마케팅 담당자
- **운영 방식** 오프라인 실습형 / 이론·사례·화면 시연 후 핵심 영역 직접 실습 / 강사 실시간 피드백
- **주관** 메텔 (LinkedIn 기반 B2B 에이전시 · 교육 전문)
- **활용 도구** LinkedIn, Sales Navigator(구독자·미구독자 별도 실습), 개인 AI (ChatGPT, Claude 등)

신청 방법

무역투자24 홈페이지 내 온라인 신청 (https://www.kotra.or.kr)
'교육명' 검색 > '2026년 링크드인 활용 해외바이어 발굴 3일 집중과정' 검색

교육 커리큘럼

1일차 · 11.20 바이어가 먼저 신뢰하는 프로필 만들기

구분	핵심 내용
강의	• 해외 B2B 영업에서의 LinkedIn 활용 및 업계 사례 분석 • 회사 페이지와 개인 프로필의 역할 이해 • 바이어 관점의 프로필 정비 및 자연스러운 영문 표현 개선
실습	**우리 업계 사례 분석 + 바이어 관점 개인 프로필 정비** 벤치마킹 계정 탐색·신뢰 요소 구분 · 헤드라인·소개글·경력·Featured 점검 · AI로 영문 문장 정교화

1일차 산출물 업계 벤치마킹 사례 / 회사 페이지 보완 항목 / 타겟 바이어 관점으로 정비한 개인 프로필

2일차 · 11.27 우리 회사 타겟 바이어를 찾고, 전문성이 보이는 콘텐츠 작성하기

구분	핵심 내용
강의	• 자사에 맞는 타겟 기업·담당자 정의 및 검색 실습 • Sales Navigator 또는 기본 검색으로 리스트 구축 • 타겟 바이어가 반응하는 콘텐츠 작성
실습	**타겟 기업·담당자 리스트 만들기 + 콘텐츠 주제·초안 만들기** Sales Navigator 검색 필터·리스트 저장 (미구독자는 기본 검색·엑셀) · 콘텐츠 주제 3개 도출 · AI로 영문 초안 작성

2일차 산출물 타겟 기업·담당자 리스트 / 우선 접촉 대상 분류 / 콘텐츠 주제 3개 / 콘텐츠 초안 1편

3일차 · 12.4 대화가 시작되는 메시지 작성하기

구분	핵심 내용
강의	• 핵심 바이어의 관계·공통 접점 탐색 • 연결 요청 → 첫 대화 → 후속 메시지 → 미팅 제안 • AI를 활용한 개인화된 영문 메시지 작성 및 전시회 전후 활용 전략
실습	**핵심 바이어 관계 지도 + 아웃리치 시퀀스 작성** 주변 관계자 확인·접근 방식 구분 · 연결 요청→첫 메시지→후속→미팅 제안 · AI로 영문 메시지 정교화

3일차 산출물 핵심 타겟 관계 지도 / 연결 요청·첫 메시지·후속 메시지 시퀀스 / 전시회 전후 활용 방법 / 교육 후 실행 루틴

교육 기대 효과

- 해외 바이어가 LinkedIn에서 기업과 담당자를 확인하고 신뢰를 판단하는 구조 이해
- 우리 회사에 적합한 타겟 기업·담당자를 정의하고 직접 찾아 우선순위를 판단하는 역량 확보
- 회사 페이지·개인 프로필·콘텐츠의 역할을 이해하고 핵심 신뢰 정보 정비
- 관계 상태와 접점을 고려한 연결 요청·첫 메시지·후속 메시지·미팅 제안 전략 설계
- 전시회·박람회 전후를 포함해 타겟 탐색·콘텐츠·연결·대화를 반복하는 해외 영업 루틴 구축

문의처 | **TEL** 02-3497-1185 · **MAIL** academy_digital1@kotra.or.kr
KOTRA 아카데미 · 교육 운영