

- การศึกษาและวิเคราะห์ตลาดอาเซียน
- ขั้นตอนสำคัญในการค้าระหว่างประเทศ
- เงื่อนไขการชำระเงินระหว่างประเทศ
- เอกสารเบื้องต้นเพื่อประกอบการส่งออกสินค้า
- สิทธิประโยชน์ทางการค้าระหว่างประเทศ
- การคิดต้นทุนสินค้าเพื่อขอใบรับรองแหล่งกำเนิดของสินค้า
- สิทธิประโยชน์ด้านการลงทุน

ภาคปฏิบัติ

- การแลกเปลี่ยนประสบการณ์ทางการค้าระหว่างประเทศระหว่างผู้เรียนกับผู้สอน และระหว่างผู้เรียนกับผู้เรียน
- การทำ Workshop ในชั้นเรียน
- กรณีศึกษา ทั้งรายที่ประสบผลสำเร็จและประสบความล้มเหลวในการทำธุรกิจในอาเซียน
- การนำเสนอโครงการธุรกิจระหว่างประเทศจากผู้เรียน

ส่วนที่ 3 องค์ความรู้เกี่ยวกับการเจรจาต่อรองและการสร้างเครือข่ายธุรกิจในอาเซียน

(ASEAN Business Negotiation and Networking)

ภาคทฤษฎี

- ทฤษฎีการเจรจาต่อรองและการเจรจาต่อรองธุรกิจการค้าในอาเซียน ความสำคัญ บทบาทและแนวโน้ม
- ทฤษฎีการสร้างเครือข่ายทางธุรกิจในอาเซียน ความสำคัญ บทบาทและแนวโน้ม
- บริบททางธุรกิจการค้าในกลุ่มประเทศอาเซียน (ประเทศที่ควรให้ความสนใจและน่าจับตามอง มีความสำคัญและความโดดเด่นทางด้านเศรษฐกิจ)
- ทักษะที่จำเป็นสำหรับการเจรจาต่อรองและการสร้างเครือข่ายธุรกิจการค้าในอาเซียน 01
- การนำทักษะการเจรจาต่อรองและการสร้างเครือข่ายไปใช้ในกลุ่มประเทศอาเซียนอย่างมีประสิทธิภาพ

ภาคปฏิบัติ

- การสนทนาแลกเปลี่ยนความเห็นในกลุ่มและระหว่างกลุ่ม (group discussion) ตามหัวข้อที่ได้รับจากอาจารย์ผู้สอน
- การฝึกปฏิบัติจริงในการเจรจาต่อรองและการสร้างเครือข่ายธุรกิจในอาเซียน (role play and simulation)

- กรณีศึกษา สินค้าเด่นๆจาก บริษัท Baan Thai Herbs จำกัด จังหวัดพัทลุง เข้าสู่กลุ่มประเทศอาเซียน และกรณีศึกษาอื่นๆที่สำคัญ
- การนำเสนอหัวข้อและแนวคิดเกี่ยวกับโครงการสำคัญด้านธุรกิจในอาเซียน จากผู้เรียน

ค่าใช้จ่ายและกำหนดการชำระเงิน

ท่านละ 3,900 บาท

หมดเขตรับสมัครวันที่ 26 มกราคม 2561

เริ่มอบรม วันที่ 30 มกราคม 61

สถานที่อบรม ณ ศูนย์บริการและการศึกษาต่อเนื่องกรุงเทพฯ

วิทยาลัยการจัดการเพื่อการพัฒนา มหาวิทยาลัยทักษิณ

133 อาคารซีโนบริต ชั้น 3 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ จังหวัดกรุงเทพฯ

สอบถามเพิ่มเติม

ID:LINE=wee207

ID:LINE=thitipong_aof

โทร085-501-5995 คุณวี

โทร086-360-8899 คุณอ้อฟ