

Monthly Free Seminar



เรียนท่านผู้จัดการฝ่ายส่งออก / ฝ่ายบุคคล

EximRadars ขออนุญาตแจ้งเรียนเชิญเข้าร่วมสัมมนาออนไลน์ผ่านระบบ Zoom ในหัวข้อที่เกี่ยวข้องกับการส่งออกประจำเดือนตุลาคมจำนวน 5 หัวข้อ ดังนี้ ท่านสามารถลงทะเบียนล่วงหน้าได้ตาม link ที่ปรากฏด้านล่าง เพื่อให้สามารถตอบทุกคำถามของผู้เข้าร่วมสัมมนาได้ครบถ้วน การสัมมนาจำกัดจำนวนผู้เข้าร่วมไม่เกิน 15 ท่าน หากท่านมีข้อคำถามที่เกี่ยวข้องต้องการสอบถามสามารถแจ้งคำถามได้ในหน้าลงทะเบียน การสัมมนาดังกล่าวไม่เสียค่าใช้จ่ายใดๆ สอบถามเพิ่มเติมได้ที่คุณรัฐพล 02-0966395



วันอังคารที่ 3 ตุลาคม 2566 เวลา 10.00-12.00 น.

12 Core การแกนสร้างรากฐานธุรกิจส่งออกให้ประสบความสำเร็จ

แนวคิดการสร้างความแข็งแกร่งธุรกิจส่งออกบนความเปลี่ยนแปลงการค้าโลก การพัฒนาจุดแข็งธุรกิจ ข้อควรระวังจุดอ่อนข้อผิดพลาดที่สำคัญทางธุรกิจ การวางระบบการขายต่างประเทศ การวิเคราะห์และประยุกต์ใช้ข้อมูลเพื่อการตัดสินใจสำคัญทางธุรกิจ การสร้างทักษะการวิเคราะห์แนวโน้มธุรกิจบนการเปลี่ยนแปลง การสร้างขีดความสามารถ การแข่งขันและการเข้าถึงลูกค้าเชิงลึก การใช้เทคโนโลยีเพื่อลดทรัพยากรบุคคลและลดเวลาการหาลูกค้าต่างประเทศ --> สัมมนาหัวข้อนี้เหมาะสำหรับผู้บริหารบริษัทส่งออกไทย ที่ต้องการวางแผนยอดขายส่งออกที่ยั่งยืน

https://us02web.zoom.us/webinar/register/WN_sb2OJpd-S7K1KeSOKuhb8w



วันอังคารที่ 10 ตุลาคม 2566 เวลา 10.00-12.00 น.

Monthly Freight Update วิเคราะห์และอัปเดตสถานการณ์ค่าขนส่งทางเรือประจำเดือนตุลาคม 2566

บทสรุปวิเคราะห์เจาะลึกสถานการณ์ค่าขนส่งระหว่างประเทศที่ผ่านมาและแนวโน้มในเดือนตุลาคม ปัญหาต้นทุนค่าใช้จ่าย, ภาวะแล้งน้ำ, ตารางเรือผันผวน, สายเรือไม่พอ, เรือ delay, การเลือกสายเรือ, ค่าน้ำมันผันผวน พร้อมหาทางออกและวิธีเอาตัวรอด บรรยายโดยทีมผู้บริหาร ZUPPORTS ผู้ให้บริการแพลตฟอร์มเปรียบเทียบผู้ให้บริการขนส่งระหว่างประเทศ อันดับหนึ่งของไทย

--> สัมมนาหัวข้อนี้เหมาะสำหรับผู้ส่งออก/ผู้นำเข้าสินค้าต่างประเทศที่ใช้บริการขนส่งระหว่างประเทศที่ต้องการเข้าใจสถานการณ์ค่าขนส่งเพื่อวางแผนประหยัดค่าขนส่งระหว่างประเทศให้มีคุ้มค่า

https://us02web.zoom.us/webinar/register/WN_NKPshUDORTKn7DFI51mW_Q



วันอังคารที่ 17 ตุลาคม 2566 เวลา 10.00-12.00 น.

15 กลยุทธ์วิธีการค้นหาผู้นำเข้าตัวจริงในต่างประเทศอย่างมีประสิทธิภาพ

เทคนิควิธีการค้นหาผู้นำเข้า/ผู้ซื้อสินค้าในต่างประเทศ สำหรับผู้ส่งออกไทยที่ต้องการขยายตลาดต่างประเทศ B2B อย่างมีประสิทธิภาพ แนะนำเครื่องมือเทคนิคและวิธีการการค้นหาผู้นำเข้า/ผู้ซื้อในต่างประเทศแบบเฉพาะเจาะจง สินค้า และเงื่อนไขการนำเข้า เพื่อกำหนดเป้าหมายยอดขายให้มีประสิทธิภาพ (จำกัดผู้เข้าร่วมไม่เกิน 15 ท่าน เพื่อตอบข้อซักถามได้อย่างละเอียด)

--> สัมมนาหัวข้อนี้เหมาะสำหรับผู้ส่งออกไทยที่ยังไม่มีช่องทางการหาลูกค้าในต่างประเทศที่มากพอและต้องการค้นหาผู้นำเข้าสินค้าที่มีศักยภาพในสินค้าที่ต้องการในตลาดประเทศที่เฉพาะเจาะจง

https://us02web.zoom.us/webinar/register/WN_8kWtU-rrSxG8mS-RVW5PiA



วันอังคารที่ 24 ตุลาคม 2566 เวลา 10.00-12.00 น.

การพัฒนาทักษะเพื่อสร้างขีดความสามารถแข่งขันการส่งออกที่จำเป็นสำหรับผู้ส่งออกไทย

รวบรวมทักษะ Hard skill และ Soft skill ที่สำคัญสำหรับผู้ส่งออกไทยจำเป็นต้องมีเพื่อสร้างขีดความสามารถขององค์กร เพื่อนำไปสู่ผลลัพธ์ให้เกิดทักษะการเอาตัวรอดและเพิ่มยอดขายในสภาพแวดล้อมการแข่งขันที่ท้าทายในตลาดโลก และสร้างความยั่งยืนในระยะยาวให้บริษัท

--> สัมมนาหัวข้อนี้เหมาะสำหรับผู้บริหารบริษัทส่งออกไทย, ฝ่ายบุคคล ที่ต้องการวางแผนให้ธุรกิจมีบุคลากรที่มีทักษะความสามารถที่ตรงประเด็นและจำเป็นต่อการสร้างยอดขายส่งออก สามารถสร้างทักษะใหม่ๆที่ทันสมัยต่อการแข่งขันกับผู้ส่งออกคู่แข่งในต่างประเทศ และพนักงานฝ่ายส่งออก/ฝ่ายขายต่างประเทศที่ต้องการเพิ่มทักษะความสามารถการทำงาน

https://us02web.zoom.us/webinar/register/WN_tOzZ_4kORHahHb71o9Jt7Q



วันอังคารที่ 31 ตุลาคม 2566 เวลา 10.00-12.00 น.

เผยเทคนิคกลไกการค้าระหว่างประเทศ ข้อควรระวังและการป้องกันแก้ไข

เทคนิคกลไกที่พบบ่อยในการส่งออกนำเข้า วิธีสังเกตกลไก การตรวจสอบคู่ค้าที่น่าสงสัย พฤติกรรมคู่ค้าที่มีแนวโน้มฉ้อโกง แนวทางการเตรียมความพร้อมเพื่อป้องกันกลไก การบริหารความเสี่ยง การเลือกคู่ค้าต่างประเทศที่ปลอดภัย ข้อควรระวังและวิธีแก้ไขเมื่อเกิดปัญหาด้านการค้าระหว่างประเทศ สำหรับผู้ส่งออกไทยที่ต้องการขยายตลาดต่างประเทศ บรรยายโดยวิทยากรจาก EximRadars

--> สัมมนาหัวข้อนี้เหมาะสำหรับผู้ส่งออก/ผู้นำเข้าสินค้าไทย ผู้สนใจเริ่มธุรกิจนำเข้าส่งออกที่ต้องการป้องกันความเสี่ยงจากกลไกคู่ค้าต่างประเทศ

https://us02web.zoom.us/webinar/register/WN__lZ0ikQEW_UOKUXYSdmw

หัวข้อสัมมนา EximRadars 2566

1. กลยุทธ์การติดต่อ/ค้นหา/ปิดการขายผู้นำเข้าสินค้าในต่างประเทศอย่างมีประสิทธิภาพ
2. Present สินค้า Go inter ให้ปัง เทคนิคการนำเสนอการขายสินค้าต่างประเทศอย่างมีประสิทธิภาพ
3. การคิดเชิงออกแบบ Design Thinking สำหรับธุรกิจส่งออกไทย
4. B2B Cold calling for exporter เทคนิคการขายสินค้าไปยังผู้นำเข้าต่างประเทศทางโทรศัพท์
5. การพัฒนาระบบงานขายต่างประเทศด้วยเครื่องมือ Big data & MarTech
6. Mastermind พิชิตความกังวลเพื่อก้าวสู่การสื่อสารกับลูกค้าต่างประเทศอย่างมืออาชีพ
7. กลยุทธ์การพัฒนายอดส่งออกครึ่งปีหลัง 2566 จากร้อยสู่พันล้าน
8. กลยุทธ์การสร้างยอดขายส่งออกต่างประเทศแบบมุ่งเน้นเป้าเฉพาะเจาะจง
9. การใช้เครื่องมือวิเคราะห์ตลาดต่างประเทศสำหรับสินค้าส่งออกไทย
10. 23 วิธีการหารายชื่อคู่ค้าผู้นำเข้าในต่างประเทศ
11. การปิดการขายส่งออกเชิงรุกแบบเฉพาะเจาะจงผู้นำเข้าต่างประเทศสำหรับผู้ส่งออกไทย
12. กลยุทธ์การฝ่าวิกฤติ 12 ปัญหาหลักของผู้ส่งออกไทยในครึ่งปีหลัง 2566
13. การเลือกตลาดและค้นหาผู้นำเข้าในต่างประเทศสำหรับผู้ส่งออกไทย
14. เครื่องมือและแนวคิดเพื่อวิเคราะห์และประเมินแผนกลยุทธ์การตลาดต่างประเทศสำหรับเจ้าของกิจการส่งออก
15. การใช้เครื่องมือวิเคราะห์พฤติกรรมเชิงลึกของผู้นำเข้าและผู้ซื้อในต่างประเทศ
16. เทคนิคกลไกการค้าระหว่างประเทศ ข้อควรระวังและการป้องกันแก้ไข
17. แนวคิดการปรับตัวธุรกิจส่งออกไทยสู่บริษัทไร้พ่าย Roadmap to unbeatable exporter company
18. เทคนิคเอาตัวรอดจากกลไกในต่างประเทศด้วยสัญญา L/C
19. การส่งออกแบบจับเสือมือเปล่า เริ่มค้าขายต่างประเทศโดยไม่ต้องลงทุนเอง
20. แนวคิดการใช้ BCG และ SDGs ในธุรกิจการค้าระหว่างประเทศ
21. แนวทางการใช้ข้อมูลสถิติและ Big data ในการตัดสินใจสำหรับธุรกิจส่งออก
22. การประยุกต์ใช้ CRM บริหารงานขายต่างประเทศเพื่อธุรกิจส่งออกไทย
23. การใช้อนุญาโตตุลาการเพื่อแก้ปัญหาข้อพิพาทการค้าระหว่างประเทศ
24. การป้องกันและแก้ไขข้อพิพาทการค้าระหว่างประเทศ
25. บทบาทของไทยใน WTO ที่ผู้ส่งออกไทยควรทราบ
26. ผลกระทบด้านการค้าระหว่างประเทศจากการเปลี่ยนแปลงสถานะอากาศโลก
27. เทคนิคการสร้างเว็บไซต์และ Landing page สำหรับธุรกิจส่งออก
28. ข้อควรระวังในการใช้สัญญาการค้าระหว่างประเทศสำหรับธุรกิจส่งออก
29. พื้นฐานความเข้าใจ incoterm 2020 สำหรับผู้ส่งออกภาคปฏิบัติ

30. สรุปบทเรียนความสำเร็จธุรกิจส่งออกสินค้าไปรษณีย์และแนวทางประยุกต์ใช้ในไทย
31. การประกันภัยความเสี่ยงการส่งออกเบื้องต้น
32. การป้องกันและแก้ปัญหาเมื่อถูกละเมิดเครื่องหมายการค้าและทรัพย์สินทางปัญญาในจีน
33. การสร้างจุดแข็ง ลบจุดอ่อนสำหรับธุรกิจส่งออกต่างประเทศ
34. การตีความพิกัตศุลกากร และการใช้สิทธิประโยชน์ทางการค้าจากเทคนิคการเลือกพิกัตศุลกากร
35. การทำการตลาดดิจิทัลสำหรับธุรกิจส่งออกไทย
36. ตัวอย่างการวิเคราะห์รูปแบบ Business model ธุรกิจที่สร้างรายได้จากต่างประเทศและการส่งออกที่ประสบความสำเร็จ
37. การประยุกต์ใช้บทบาทภาพลักษณ์สินค้าไทยในแนวคิดการออกแบบร่วมสมัยในเวทีโลก
38. เครื่องมือและวิธีการสำรวจพฤติกรรมผู้บริโภคต่างประเทศ
39. การฝึกทักษะการมองหาโอกาสการค้าต่างประเทศ
40. การบริหารช่องทางการกระจายสินค้าผ่านตัวแทนการขายและผู้กระจายสินค้าในต่างประเทศ
41. การวิเคราะห์โครงสร้างห่วงโซ่อุปทานสำหรับการปลีกสหรัฐเปรียบเทียบกับจีน
42. ธุรกิจส่งออกไทยกับการใช้ประโยชน์คาร์บอนเครดิต
43. การบริหารช่องทางการจัดจำหน่ายออนไลน์และออฟไลน์ในต่างประเทศสำหรับธุรกิจส่งออก (B2B)
44. การเตรียมความพร้อมรองรับความเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบและมาตรการการค้าที่สำคัญของประเทศมหาอำนาจการค้าในปี 2024
45. การนำแนวคิดเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน Sustainable Development Goals : SDGs เพื่อปรับใช้กับธุรกิจส่งออกไทย
46. การสร้างมาตรฐานสินค้าส่งออกสู่คุณภาพระดับโลก
47. การทำความเข้าใจกฎระเบียบการค้าในต่างประเทศสำหรับธุรกิจส่งออกไทย
48. วิธีการสร้างคอนเน็คชั่นกับคู่ค้าจีน
49. แนวทางวางแผนประหยัดค่าขนส่งระหว่างประเทศ
50. เทคนิคสื่อสารด้วยอีเมลสำหรับการขายเชิงรุกสำหรับผู้ส่งออกไทยติดต่อผู้นำเข้าต่างประเทศรายใหญ่
51. 22 Success business case ตัวอย่างธุรกิจการพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อการส่งออกที่ประสบความสำเร็จ
52. การคำนวณต้นทุนและการตั้งราคาขายสินค้าต่างประเทศ
53. การป้องกันความเสี่ยงอัตราแลกเปลี่ยนผันผวน สำหรับผู้ส่งออกไทย
54. แนวทางการใช้ Big data เพื่อพัฒนาธุรกิจส่งออก
55. เทคนิคการสร้างแรงจูงใจการเพิ่มคำสั่งซื้อสำหรับการติดต่อผู้นำเข้าและผู้กระจายสินค้าในต่างประเทศ
56. แนวคิดการสร้างแบรนด์เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์สำหรับสินค้าส่งออก
57. การพัฒนาธุรกิจสู่ตลาดจีนผ่าน CBEC (Cross border e-Commerce in China)
58. นับศูนย์ถึงหนึ่ง การเริ่มต้นค้าขายกับ Amazon

59. แลกเปลี่ยนประสบการณ์การใช้ B2B marketplace Alibaba จากประสบการณ์จริง
60. รวมประสบการณ์การศึกษาคู่แข่งเพื่อสร้างความแข็งแกร่งให้ธุรกิจส่งออกไทย
61. 18 ชั่วโมงเจาะลึกเทคนิคการเจรจาต่อรองการค้ากับคู่ค้าต่างชาติ
62. การสร้าง Global Entrepreneur Mindset เพื่อบริหารงานขายธุรกิจส่งออก
63. การร่างสัญญาการค้าระหว่างประเทศสำหรับธุรกิจส่งออกไทย
64. ส่องโอกาสธุรกิจสินค้าไทยในสาธารณรัฐประชาชนจีน เปรียบเทียบจุดแข็งและศักยภาพมณฑลสำคัญจีน
65. แนวทางการใช้เครื่องมือ social listening เพื่อศึกษาข้อมูลตลาดสินค้าส่งออกต่างประเทศ
66. การใช้เครื่องมือปัญญาประดิษฐ์ช่วยในการส่งออก
67. การประยุกต์ใช้ปรัชญาหลักร่วมกับการทำธุรกิจต่างประเทศ
68. การบริหารงานขายต่างประเทศสำหรับธุรกิจส่งออกสินค้าไทย
69. การค้นหาและติดต่อผู้นำเข้าสินค้าในต่างประเทศอย่างมีประสิทธิภาพ
70. การใช้ Chat GPT สำหรับธุรกิจส่งออกภาคปฏิบัติ
71. การใช้ AR เพื่อนำเสนอการขายลูกค้านำเข้าต่างประเทศ
72. การสร้างแนวทางการเติบโตธุรกิจส่งออกด้วยแนวคิด Growth hacking
73. แนวทางการใช้เครื่องมือด้าน Social listening สำหรับวิเคราะห์ตลาดต่างประเทศ
74. Market research for exporter market
75. แนวทางการพัฒนาศักยภาพทีมขายต่างประเทศเพื่อพิชิตเป้าส่งออกปี 2024
76. แนวทางการหา Customer insight ในตลาดต่างประเทศสำหรับธุรกิจส่งออก
77. การประยุกต์ใช้ตัวชี้วัดเป้าหมายแบบ OKRs ในบริษัทส่งออกนำเข้าและเทรดดิ้ง
78. เทคนิคการใช้จิตวิทยาพฤติกรรมศาสตร์สำหรับวิเคราะห์ผู้นำเข้าต่างประเทศ
79. สสำรวจโอกาสธุรกิจสินค้าไทยในประเทศรัสเซีย
80. Case study ตัวอย่างความสำเร็จการสร้างแบรนด์ต่างชาติในจีนและความสำเร็จแบรนด์จีนในตลาดโลก
81. แนวคิดการสร้างขีดความสามารถการแข่งขันสำหรับธุรกิจส่งออกไทยตามแผนยุทธศาสตร์แห่งชาติ 20 ปี
82. สสำรวจโอกาสธุรกิจไทยในจีนแถบเขตสามเหลี่ยมเศรษฐกิจลุ่มแม่น้ำจูเจียง (Pan-Pearl River Delta)
83. สสำรวจโอกาสธุรกิจไทยในจีนแถบเขตสามเหลี่ยมเศรษฐกิจปากแม่น้ำแยงซีเกียง (Yangtze River Delta)

หมายเหตุ : 1. หากมีผู้เข้าร่วมลงทะเบียนในแต่ละหัวข้อไม่ถึง 15 ท่าน EximRadars ขอสงวนสิทธิ์ยกเลิกการสัมมนาโดยจะแจ้งให้ผู้ลงทะเบียนทราบล่วงหน้า 2. สำหรับผู้เข้าร่วมที่เป็นคณาจารย์และที่ปรึกษาธุรกิจระหว่างประเทศในหน่วยงานอื่นๆ ที่ปรึกษาอิสระ สามารถเข้าร่วมได้แต่ไม่อนุญาตทำสำเนาเนื้อหา, coding, command line, presentation ที่ใช้ในการบรรยายนำไปใช้บรรยายเนื้อหาเดียวกันซ้ำต่อในหน่วยงานอื่นๆ 3. การสัมมนาทุกหัวข้อที่จัดโดย EximRadars ไม่มีค่าใช้จ่ายทั้งในอดีตที่ผ่านมาและทุกหัวข้อที่จะจัดในอนาคต 4. EximRadars ไม่ได้เป็นส่วนหนึ่งส่วนใดและไม่ได้มีความเกี่ยวข้องกับบุคคลชื่อ เพ็ชร ประภาภิตติกุล และ RadarOS การกระทำใดๆของบุคคลดังกล่าวไม่มีความเกี่ยวข้องกับ EximRadars ทุกกรณี 5. การเข้าร่วมสัมมนาผ่านช่องทางตรงช่องทางเดียวผ่าน link ลงทะเบียนฟรีในเอกสารฉบับนี้เท่านั้น การลงทะเบียนในช่องทางอื่นใดที่ต้องเสียค่าใช้จ่ายไม่ใช่การกระทำของ EximRadars 6. หากพบเห็นการเก็บค่าใช้จ่ายของหน่วยงานใดเพื่อลงทะเบียนสัมมนา สามารถแจ้งข้อมูลได้ที่ businessdev@eximradars.com 7. แนะนำข้อปรับปรุงและหัวข้อบรรยายอื่นๆเพิ่มเติมสามารถแจ้งได้ที่ businessdev@eximradars.com