

Business Mentoring

(กิจกรรมภายใต้ DITP AEC Club)

กลยุทธ์ SMEs ไทยสู่อาเซียนหลักการชวน “เข้าใจใจไทย รู้วิถี มีเครือข่าย”

Driving Thai SMEs to ASEAN...the “Sun Tzu” Strategies

”Understand the MARKETs and Know-HOW & Know-WHO”

วันพฤหัสบดีที่ 26 กันยายน 2556 เวลา 8.30-16.00 น.

ณ ห้อง Rainbow ชั้น 5 โรงแรมอิมพีเรียล ควินส์ปาร์ค สุขุมวิท

08:30 - 09:00 น.

ลงทะเบียน

09:05 - 09:10 น.

กล่าวเปิดงาน

โดย อธิบดีกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ (นางศรีรัตน์ รัษฐปานะ)

09:10 - 10:45 น.

เสวนา เรื่อง “ตีโจทย์ตลาดอาเซียน แบบกลยุทธ์ชวน”

ตำราพิชัยสงครามของซุนวูมีกลยุทธ์หนึ่งที่สำคัญสอนไว้ว่า “ผู้นำทัพต้องหยั่งเห็นผลของสงครามก่อนชักธงรบ” เฉกเช่นเดียวกับกลยุทธ์ธุรกิจที่จำต้องมีวิสัยทัศน์ที่ชัดเจนและเห็นภาพของสนามธุรกิจ สถานการณ์การแข่งขัน ได้ชัดแจ้งก่อนเริ่มดำเนินธุรกิจ แล้วอะไรคือกลยุทธ์การเข้าสู่ตลาดอาเซียน สำหรับ SMEs ไทย เสวนาช่วงนี้ประกอบด้วย

- ตีโจทย์ตลาดอาเซียนแต่ละประเทศ
- กลยุทธ์การเข้าสู่ตลาดในอาเซียน
- เทคนิคการรู้เขา รู้เรา รบร้อยครั้ง ชนะร้อยครั้ง

ผู้ร่วมเสวนา

1. คุณสง่า เก่งทอง รองประธานหอการค้าจังหวัดตาก
2. ผู้แทนบริษัทเบอร์ลี่ ยุคเกอร์ จำกัด (มหาชน)
3. ผู้แทนบริษัท SCG Trading
4. ตัวแทนผู้บริหารปกป้องตราสามแม่ครัว

ดำเนินรายการ โดยผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ธนวรรณ พลวิชัย

รองอธิการบดีฝ่ายวิจัย มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย

10:45-11:00 น.

พักรับประทานอาหารว่าง

11:00-12:00 น.

เสวนา เรื่อง “การเข้าสู่ตลาดใหม่ในอาเซียน... รู้วิถี รู้รูปแบบ รู้ขั้นตอน”

อะไรคือวิถีในการเข้าสู่ตลาดที่เหมาะสมกับ SMEs แต่ละกลุ่มสินค้า ปัจจัยและส่วนผลักดันต่างๆ ที่ทำให้ SMEs ไทยประสบความสำเร็จของการเข้าสู่ตลาด รูปแบบใดและขั้นตอนการเข้าสู่ตลาดประเทศเพื่อนบ้าน

- Mode Of Entry รูปแบบการเข้าสู่ตลาดต่างประเทศ

- Entry and Development Method วิธีการเข้าสู่และวิธีการพัฒนา
- Competitive Advantage Strategy กลยุทธ์ทางการแข่งขัน
- Differentiate การสร้างความแตกต่างสินค้าและบริการ

ผู้ร่วมเสวนา

1. Mr. Chavalit Uttasart, Partner of Siam City Law Office Limited
2. คุณประเสริฐ เพชรมณี อดีตนายกสมาคมธุรกิจไทย-เวียดนาม

ดำเนินรายการ โดย ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ธนวรรณ พลวิชัย

รองอธิการบดีฝ่ายวิจัย มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย

12:00-13:00 น. **พักรับประทานอาหารกลางวัน**

ณ ห้องอาหาร Terrace ชั้น 9 และห้องอาหาร Uncle Ho ชั้น 4

13:00-16:00 น. **Business Mentoring กลุ่มย่อย**

“เจาะกลยุทธ์การเข้าตลาด เมียนมาร์ เวียดนาม กัมพูชา อินโดนีเซีย และ ฟิลิปปินส์”

- **ห้อง ชัยภูมิเวียดนาม**
ณ ห้อง Queen's Park 5 ชั้น 2
- **ห้อง ชัยภูมิกัมพูชา**
ณ ห้อง Queen's Park 6 ชั้น 2
- **ห้อง ชัยภูมิเมียนมาร์**
ณ ห้อง Bangkok Panorama 1 ชั้น 3
- **ห้อง ชัยภูมิอินโดนีเซีย – ฟิลิปปินส์**
ณ ห้อง Saithip ชั้น 3

งานเสวนานี้เหมาะสำหรับ ผู้ส่งออก นักธุรกิจที่สนใจเข้าตลาดเพื่อนบ้าน และหน่วยงานทางด้านพัฒนาธุรกิจ

ลงทะเบียน download ใบสมัครและส่งกลับมาที่ ศูนย์บริการวิชาการ อีเมล exedutcc@gmail.com หรือ โทรสาร 02 277 1803

จำนวนผู้เข้าร่วม 300 คน

ค่าใช้จ่าย ไม่มี

ติดต่อสอบถาม คุณศรายุทธ 02 6976862 คุณเสาวนีย์ 02 6976861 คุณวีณา 02 6876863