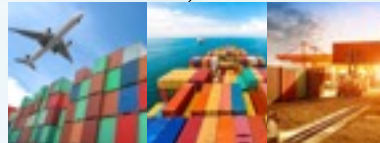


# ครบเครื่อง เรื่องส่งออก

## Export procedures and documentation

### สำหรับผู้ประกอบการและ ผู้ปฏิบัติงานธุรกิจส่งออก



- ★ เทคนิคการกำหนดตู้ซื้อเป้าหมาย
- ★ เทคนิคการทำสัญญาข้อตกลงในการซื้อขาย
- ★ การวิเคราะห์เครื่องมือในการชำระเงิน
- ★ การทำ Insurance ในการส่งออก
- ★ การป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

#### Promotion

เข้าอบรมเดือนเมษายน  
2 ท่าน ลด **500** บาท  
3 ท่าน ลด **1,000** บาท

(หลักสูตรเดียวกัน/ ใบเสร็จรับเงินฉบับเดียวกัน  
/ ไม่รวมโปรโมชั่นอื่น)

พัฒนาและเตรียมความพร้อมบุคลากรให้มีความรู้ความเข้าใจในกระบวนการ  
ขั้นตอนการส่งสินค้าและบริการออกไปยังต่างประเทศอย่างเป็นระบบและครบถ้วนด้วย  
หลักประเด็นสาระสำคัญในกระบวนการส่งออก

#### กำหนดการสัมมนา

วันศุกร์ที่ 19 เมษายน 2562

(เวลา 09.00 - 16.00) ณ ห้องสัมมนา

โรงแรม แอมบาสซาเดอร์ ซ.สุขุมวิท 11

(รถไฟฟ้า BTS สถานีนา)

#### อัตราค่าสัมมนา

สมาชิก (Tax, HR)

3,800 + VAT 266 = 4,066 บาท

บุคคลทั่วไป

4,500 + VAT 315 = 4,815 บาท

(รวมเอกสาร อาหารว่าง ชา กาแฟ อาหารกลางวัน)

1. ความเปลี่ยนแปลงของสถานการณ์ต่างๆ ณ ปัจจุบัน และอนาคตอันใกล้ที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจนำเข้า-ส่งออก ที่ผู้ประกอบการและผู้บริหารปฏิบัติงานส่งออกไม่ควรพลาด
2. อธิบายกระบวนการของการส่งออกสินค้าทั้งระบบ
3. เทคนิคการกำหนดผู้ซื้อเป้าหมาย
  - การเลือกผู้ซื้อเป้าหมาย
  - ตรวจสอบสถานภาพทางการเงินของผู้ซื้อ
  - สูดยอดเทคนิคการเสนอขาย
4. การทำสัญญาข้อตกลงในการซื้อขายตามประเภทการจัดส่งสินค้า
  - การขนส่งทางอากาศ
  - การขนส่งทางรถไฟ
  - การขนส่งทางรถบรรทุก
  - ส่งสินค้าสดๆถึงท่าอากาศยาน
  - ข้อควรระวัง
5. วิธีการส่งมอบสินค้าต้องปฏิบัติตามข้อบังคับทางการค้าเป็นตัวกำหนด เพื่อไม่ให้เสียเปรียบ (Incoterm 2010)
  - EXW (Ex Works)
  - FCA (Free Carrier)
  - FAS (Free Alongside Ship)
  - FOB (Free on Board)
  - CFR (Cost and Freight)
  - CIF (Cost Insurance and Freight)
  - CPT (Carriage Paid to)
  - CIP (Carriage Insurance Paid to)
  - DAT (Delivered at Terminal)
  - DAP (Delivered at Place)
  - DDP (Delivered Duty Paid)
6. การวิเคราะห์เครื่องมือในการชำระเงิน
  - Letter of Credit (L/C)
  - Bills for Collection (D/P & D/A)
  - Consignment
  - Open Account (O/A)
  - Advance Payment
7. วิเคราะห์ Letter of Credit (ตราสารเครดิต) โดยละเอียด
  - เงื่อนไขที่เสียเปรียบไม่ควรรับ
  - การขอแก้ไข L/C (Amendment) ที่ถูกต้อง
  - คำอธิบาย L/C (Letter Of Credit) โดยสรุป
  - การเตรียมเอกสารและการตรวจสอบเอกสารโดยใช้ข้อบังคับของ UCP 600 เป็นตัวพิจารณา
8. วิธีการโอน L/C ให้กับผู้อื่น
  - การโอนจำนวนเงินทั้งหมดใน L/C
  - การโอนบางส่วนเพื่อรับเงินผลต่าง (ตัวประกอบ)
  - การโอนให้กับผู้รับโอนมากกว่าหนึ่งราย
9. การขอให้มีการยืนยันการชำระเงินเพื่อลดความเสี่ยง
10. หลักและเทคนิคการ “Negotiate” ตัวในการส่งออกกับธนาคาร อย่างมืออาชีพ
11. หลักและเทคนิคการทำ Insurance ในการส่งออก
12. การป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน
  - การทำ Forward Contract Bought
  - การเปิดบัญชี Foreign Currency Deposit (FCD)

## วิทยากร

### อาจารย์วัชร ปิยะพงษ์

อดีต ผู้จัดการศูนย์ต่างประเทศ ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)  
 ได้รับรางวัลวิทยากรยอดเยี่ยม จากธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)  
 ผู้เชี่ยวชาญและวิทยากรบรรยายทางด้านนำเข้า-ส่งออก

ชำระค่าสัมมนาเป็น เงินสด หรือ เช็ค สั่งจ่ายในนาม บริษัท ฝึกอบรมและสัมมนาธรรมนิติ จำกัด

178 อาคารธรรมนิติ ชั้น 4 ซ.เพิ่มทรัพย์ (ประชาชื่น 20) ถ.ประชาชื่น แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ 10800

TAX ID 010-553-300-1556 (สำนักงานใหญ่) (กรณีไม่มีหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย ต้องชำระเต็มจำนวน) งดรับเช็คส่วนตัว

**ยิ่งอบรมมาก ยิ่งเสียภาษีน้อย ค่าอบรมสามารถลดรายจ่ายได้เพิ่มขึ้นถึง 200%**

สนใจสำรองที่นั่งได้ที่ TEL 02-555-0700 กด 1, 02-587-6860-64 FAX 02-555-0710