



บริษัท ฝึกอบรมและสัมมนาธรรมนิติ จำกัด
จัดอบรมหลักสูตรออนไลน์ ผ่าน zoom

สงวนลิขสิทธิ์
รหัส 03612Z

SCAN เพื่อจองอบรม



Incoterms®2020

ขั้นตอนและหลักเกณฑ์สำคัญ

ในการประกอบธุรกิจ

นำเข้า ส่งออก อย่างมืออาชีพ

DO EXPORT - IMPORT BUSINESS PROCEEDING AS PROFESSIONAL

เหมาะสำหรับ

- ผู้ที่มีความรู้ทางด้านนำเข้า-ส่งออก

- บุคคลทั่วไป

- เจ้าของกิจการ

- ✦ **10จุด...**ที่ต้องระวังในการใช้บริการ Shipping
- ✦ **Top Case** ที่ผู้ประกอบการนำเข้า-ส่งออกมักพบในการทำธุรกิจพร้อมวิธีแก้ไข
- ✦ **ข้อควรระวัง**ในการทำสัญญาซื้อขายและรายละเอียดในสัญญาเพื่อป้องกันความเสี่ยง
- ✦ **wan-ku** ของอัตราแลกเปลี่ยนต่อการทำธุรกิจนำเข้าส่งออก

กำหนดการอบรม

วันศุกร์ที่ 21 สิงหาคม 2569

(เวลา 09.00 - 16.00)

จัดอบรมออนไลน์
ผ่านโปรแกรม ZOOM

อัตราค่าอบรม

สมาชิก (Tax, HR)

3,400 + VAT 238 = 3,638 บาท

บุคคลทั่วไป

3,900+ VAT 273 = 4,173 บาท

รับชำระเงินผ่านระบบ QR CODE หรือโอนเงินผ่านธนาคารเท่านั้น

หัวข้ออบรม

1. ขั้นตอนและหลักเกณฑ์การประกอบธุรกิจนำเข้า-ส่งออกที่ผู้ประกอบการควรทราบ และพลาดไม่ได้
 - Work Flow การนำเข้า-ส่งออก ที่สำคัญ
 - ขั้นตอนการนำเข้าสินค้า
 - ขั้นตอนการส่งออกสินค้า
 - การเจรจา การทำสัญญาในการทำธุรกรรมนำเข้า-ส่งออก
 - กระบวนการส่งหรือรับสินค้าเมื่อเกิดรายการขายหรือOrderในการนำเข้า-ส่งออก
2. การทำธุรกิจนำเข้า - ส่งออก และการจัดทำเอกสารที่เกี่ยวข้อง
 - เอกสารสำคัญของธุรกิจนำเข้า-ส่งออกที่ต้องมี
 - เอกสารทางการเงิน (Financial Document)
 - เอกสารทางการขนส่ง (Transport Document).
 - เอกสารทางการค้า (Commercial Document)
3. หลักเกณฑ์สำคัญของ INCOTERMS 2020 เงื่อนไขการค้าระหว่างประเทศ
 - 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 and Insurance Paid To)
 - DAP (Delivered at Place)
 - DPU (Delivered Place Unloaded)
 - DDP (Delivered Duty Paid)
4. เทคนิคการเลือกใช้ Incoterms 2020 ให้เหมาะกับการเจรจาการค้าระหว่างประเทศ
5. เครื่องมือที่ใช้ในการชำระค่าสินค้า หลักการและวิธีการ
 - การชำระเงินล่วงหน้า (Advance Payment)
 - ตัวเรียกเก็บผ่านธนาคาร (Bill for Collection)
 - การฝากขาย (Consignment)
 - ผู้ขายเปิดบัญชีขายเชื่อให้กับผู้ซื้อ (Open Account)
 - การชำระเงินล่วงหน้าหรือการชำระเงินด้วยเงินสด (Cash in Advanced)
6. แนวทางในการเลือกที่สำคัญของการนำเข้า-ส่งออก
 - การเลือกประกันภัยเพื่อคุ้มครองสินค้าที่จะนำเข้า-ส่งออก
 - การเลือกวิธีการขนส่งสินค้าที่ส่งจากต่างประเทศที่คุ้มค่าปลอดภัยทันเวลาและเหมาะสมกับสินค้า
7. วิธีการศุลกากรขาออก-ขาเข้า และการตรวจปล่อยสินค้า
8. หลักเกณฑ์ในการเสียภาษี การประเมินราคา และการคำนวณค่าภาษีอากร
9. สินเชื่อเพื่อการส่งออก (Export Financing) และสินเชื่อเพื่อการนำเข้าสินค้า (Import Financing)
10. ข้อควรระวังในการทำสัญญาซื้อขาย และรายละเอียดในสัญญา เพื่อป้องกันความเสี่ยง
 - สัญญาซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศและข้อควรระวังมีอะไรบ้าง?
 - รายละเอียดในสัญญาซื้อขายที่ควรระบุ
 - ข้อกำหนดหรือข้อตกลงที่มักปรากฏในสัญญา
 - รายละเอียดสำคัญในการทำสัญญา
 - สัญญาของผู้ซื้อและผู้ขายมีอะไรบ้าง?
 - ประเด็นปัญหา...ที่ทำให้เกิดความผิดพลาดของสัญญา
11. ผลกระทบของอัตราแลกเปลี่ยนต่อการทำธุรกิจนำเข้า-ส่งออก
 - การใช้สินเชื่อเพื่อการส่งออกและนำเข้าการเลือกใช้ตราสกุลเงินบาทหรือสกุลเงินต่างประเทศ
 - การป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน
 - การทำสัญญาซื้ออัตราแลกเปลี่ยนล่วงหน้า (Forward Contract Bought)
 - การทำสัญญาขายอัตราแลกเปลี่ยนล่วงหน้า (Forward Contract Sold)
 - ประโยชน์ที่จะได้จากการทำ Forward Contract
12. การจัดการเอกสารสำคัญและข้อควรระวังที่เกี่ยวข้องกับShipping
 - เอกสาร หลักฐานที่ต้องให้และรับจาก Shipping
 - ข้อควรระวังในการเลือกใช้บริการ Shipping
13. Case study ประเด็นข้อพิพาทและตัวอย่างที่เกิดขึ้นจากการเฝ้าร่นำเข้า-ส่งออก
14. ถาม-ตอบ

วิทยากร

อาจารย์มนตรี ยุวชาติ

- ผู้เชี่ยวชาญทางด้านการค้าระหว่างประเทศ การประกอบธุรกิจการค้าระหว่างประเทศ และหัวข้ออื่นๆที่เกี่ยวข้องกับการค้าระหว่างประเทศ
- ได้รับรางวัลวิทยากรดีเด่นด้านความสามารถในการสอนจาก บมจ.ธนาคารกรุงเทพ
- มีประสบการณ์บรรยาย มามากกว่า 30 ปีให้กับหน่วยงานภาครัฐและเอกชน

ยิ่งอบรมมาก ยิ่งเสียภาษีน้อย ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้เพิ่มขึ้นถึง 200%

