**กำหนดการกิจกรรมการพัฒนาสถานประกอบการอาหารไทยเข้าสู่ AEC**

**ภายใต้โครงการสร้างและพัฒนาผู้ประกอบการเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC)**

**สำนักพัฒนาอุตสาหกรรมเกษตรแปรรูป กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม**

**กระทรวงอุตสาหกรรม ปีงบประมาณ 2556**

| **กิจกรรม** | **วัน / เดือน / ปี** |
| --- | --- |
| * หมดเขตการรับสมัคร | วันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2556 |
| * สัมภาษณ์คัดเลือกผู้เข้าร่วมอบรมโดยใช้วิธีการสัมภาษณ์ เหลือผู้เข้าอบรมจำนวนไม่เกิน 50 ราย (กรณีอยู่ต่างจังหวัดไม่สะดวกเดินทาง จะสัมภาษณ์ผ่านทางโทรศัพท์) | วันที่ 1-3 มีนาคม 2556 |
| * ประกาศผลผู้สมัครที่ผ่านการคัดเลือกเพื่อเข้าร่วมกิจกรรมอบรมสัมมนาให้ความรู้เกี่ยวกับการเตรียมความพร้อมของสถานประกอบการอาหารสำหรับการเข้าสู่ AEC | วันที่ 4 มีนาคม 2556  ผ่าน [www.utcc.ac.th/brandthaicenter](http://www.utcc.ac.th/brandthaicenter) |
| * อบรมสัมมนาให้ความรู้เกี่ยวกับการเตรียมความพร้อมของสถานประกอบการอาหารสำหรับการเข้าสู่ AEC | วันที่ 7-8 มีนาคม 2556 (ณ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย) |
| * ประกาศผลการคัดเลือกผู้ประกอบการจำนวน 30 ราย เพื่อเข้าร่วมกิจกรรมการให้คำปรึกษาแนะนำเชิงลึก เพื่อให้คำปรึกษาแนะนำเชิงลึก | วันที่ 22 มีนาคม 2556 |
| * ผู้เชี่ยวชาญให้คำปรึกษาแนะนำเชิงลึกกับผู้ประกอบการทั้ง 30 ราย | วันที่ 1 เมษายน 2556 – 30 มิถุนายน 2556 |
| * ผู้ประกอบการทั้ง 30 รายเข้าร่วมกิจกรรมนำร่อง/ศึกษาดูงาน | เดือนสิงหาคม |
| * ผู้ประกอบการทั้ง 30 รายส่งแผนการเตรียมความพร้อมของสถานประกอบการอาหารสำหรับการเข้าสู่ AEC | วันที่ 30 สิงหาคม 2556 |

**กำหนดการอบรมกิจกรรมการพัฒนาสถานประกอบการอาหารไทยเข้าสู่ AEC**

**ภายใต้โครงการสร้างและพัฒนาผู้ประกอบการเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC)**

**ณ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย ระหว่างวันที่ 7 - 8 มีนาคม 2556**

**ยกระดับอุตสาหกรรมอาหารไทยให้เป็นที่หนึ่งในอาเซียน**

เผยเคล็ดลับการเพิ่มขีดความสามารถและการสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันด้านอุตสาหกรรมอาหาร ใน AEC ด้วยการสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์อาหารให้โดนใจผู้บริโภคทุกกลุ่มเป้าหมายในอาเซียน ผ่านหลักสูตรการอบรมและกลยุทธ์การตลาด (Marketing) “ฟรี” โดยวิทยากรผู้เชี่ยวชาญที่จะมาถ่ายทอดกลยุทธ์นำธุรกิจอาหารไทยของท่านก้าวสู่ความเป็นหนึ่งในอาเซียน

**วันที่ 7 มีนาคม 2556**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Main Courses** | **เวลา** | **คำอธิบาย** |
| **วันแรก** |  |  |
| **"การเตรียมพร้อมเข้าสู่ตลาด AEC "** | 09.00 น.- 10.30 น. | เรียนรู้และเข้าใจการเข้าสู่ตลาด AEC ตั้งแต่เริ่มต้น เพื่อเป็นการเตรียมความพร้อมในการดำเนินธุรกิจในอีก 2 ปีข้างหน้า |
|  | **10.30 น.- 10.45 น.** | **พักรับประทานของว่าง** |
| **"กฎหมาย ข้อบังคับที่ควรรู้ และทิศทางการค้าการลงทุนในตลาด AEC "** | 10.45 น.- 12.00 น. | เรียนรู้และเข้าใจถึงกฎหมาย ข้อบังคับที่ควรรู้ และทิศทางการค้าการลงทุนในตลาด AEC เพื่อเป็นการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันและกำหนด กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจอย่างเหมาะสม |
|  | **12.00 น.-13.00 น.** | **พักรับประทานอาหารกลางวัน** |
| **"แนวโน้มพฤติกรรมผู้บริโภคในตลาด AEC"** | 13.00 น.- 14.30 น. | เรียนรู้แนวโน้มพฤติกรรมผู้บริโภคในตลาด AEC ที่มีความแตกต่างกันในแต่ละประเทศ ซึ่งถือเป็นหัวใจสำคัญของการเจาะตลาดเพื่อหากลุ่มเป้าหมายให้ประสบความสำเร็จ |
|  | **14.30 น.- 14.45 น.** | **พักรับประทานของว่าง** |
| **“เจาะลึกพฤติกรรม รู้จักเข้าถึง ผู้บริโภคเป้าหมาย: รากฐานความสำเร็จทางการตลาด”** | 14.45 น.- 16.00 น. | เรียนรู้แนวโน้มสภาพแวดล้อมทางการตลาดมีผลอย่างไรต่อพฤติกรรมผู้บริโภคและเข้าใจพฤติกรรมการซื้อและการตัดสินใจเลือกซื้อของผู้บริโภค |
| **WORKSHOP** | 16.00 น.- 17.00 น. | ให้ผู้เข้าอบรมวิเคราะห์และประเมินความพร้อมในการเข้าสู่ AEC ของธุรกิจ |

**วันที่ 8 มีนาคม 2556**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Main Courses** | **เวลา** | **คำอธิบาย** |
| **“กลยุทธ์ในการออกสู่ตลาดต่างประเทศ” (Strategic of Entry into Foreign Market)** | 09.00 น.- 10.30 น. | การเรียนรู้กลยุทธ์และเทคนิคใหม่ๆ ในการออกสู่ตลาดต่างประเทศ โดยเรียนรู้จากกรณีศึกษาธุรกิจที่ประสบความสำเร็จ ทั้งในและต่างประเทศ |
|  | **10.30 น.- 10.45 น.** | **พักรับประทานของว่าง** |
| **“การพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างสร้างสรรค์ให้โดนใจผู้บริโภคเป้าหมาย”** | 10.45 น.- 12.00 น. | เรียนรู้และเข้าใจถึงแนวทางการพัฒนาสินค้าและบริการให้มีคุณค่ายิ่งขึ้นทั้งในด้านคุณสมบัติทางกายภาพและการตอบสนองด้านอารมณ์จิตใจ ด้วยกระบวนการที่สร้างสรรค์และปฏิบัติได้จริงจนสามารถตอบโจทย์แก่ลูกค้าและสร้างมูลค่าแก่ผู้ประกอบการ |
|  | **12.00 น.-13.00 น.** | **พักรับประทานอาหารกลางวัน** |
| **“การตัดสินใจเลือกและจัดการช่องทางการตลาดอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อเพิ่มคุณค่าสู่ลูกค้าและความได้เปรียบในการแข่งขัน”** | 13.00 น.- 14.30 น. | เรียนรู้และเข้าใจถึงแนวทางการเลือกช่องทางการตลาดให้เหมาะสมกับตลาด ปัจจัยที่ใช้เลือกช่องทางการตลาด และประเภทของการจัดจำหน่าย การสร้างพันธมิตรธุรกิจและความสัมพันธ์เชิงธุรกิจในช่องทางการตลาดระยะยาวเรียนรู้ระบบช่องทางการตลาด คนกลางในช่องทางการตลาด และการกระจายสินค้าด้วยระบบลอจิสติกส์ |
|  | **14.30 น.- 14.45 น.** | **พักรับประทานของว่าง** |
| **“การเจรจาต่อรองและเทคนิคการเจรจาการค้าระหว่างประเทศอย่างมืออาชีพ”** | 14.45 น.- 16.00 น. | เรียนรู้การเจรจาต่อรองทางธุรกิจอย่างมืออาชีพ การเตรียมข้อมูล กระบวนการและกลยุทธ์ในการเจรจาต่อรองการค้าระหว่างประเทศ |
| **WORKSHOP** | 16.00 น.- 17.00 น. | ให้ผู้เข้าอบรมวิเคราะห์การประยุกต์ใช้กลยุทธ์เพื่อเจาะหาตลาดเป้าหมายที่เหมาะสมของธุรกิจและนำเสนอแผนงานการเจาะหาตลาดเป้าหมายและเชื่อมโยงธุรกิจ (Matching) และขยายโอกาสทางช่องการตลาดในระยะยาวในต่างประเทศ |

**\* หมายเหตุ: รายละเอียดหัวข้อการอบรมสัมมนาอาจมีการเปลี่ยนแปลงตามความเหมาะสม**