CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

"NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH XUẤT KHẨU THÔNG QUA TÌM KIẾM KHÁCH HÀNG QUỐC TẾ "

Thời gian đào tạo: Thứ 6 ngày 22/9

(ca sáng 8h -11h30, ca chiều 13h30-16h)

NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH

BUỔI SÁNG: CÁC KÊNH TÌM KIẾM KHÁCH HÀNG QUỐC TẾ

(HƯỚNG DẪN CHI TIẾT CÁCH VẬN DÙNG TỪNG KÊNH)

1. **Các Website thương mại điện tử B**

- Giới thiệu các website phổ biến, cho từng thị trường, từng ngành hàng;
- Cách làm việc trên Alibaba.com: Đăng ký tài khoản/thành viên Vàng, cập nhật thông tin sản phẩm, giá cả, quy cách… Tìm hiểu các khoản chi phí và lợi ích khi tham gia Gold Membership.
- Ưu và nhược điểm.

2. **Khai thác Dữ liệu Xuất nhập khẩu của VN và các nước**

- Lập các thống kê, báo cáo từ dữ liệu này.
- Nghiên cứu khách hàng, đối thủ cạnh tranh, nhu cầu thị trường, nguồn cung sản phẩm.
- Chiến lược tìm khách từ việc phân tích dữ liệu này.
- Ưu và nhược điểm

3. **Khai thác dữ liệu vận tải của hãng tàu, công ty forwarder**

- Nguồn cung dữ liệu.
- Cách khai thác;
- Ưu nhược điểm.

4. **Tham dự các hội chợ quốc tế**

- Danh sách các hội chợ ngành hàng phổ biến. Các website nổi tiếng.
- Cách tiếp cận khách hàng
- Lên kế hoạch trước chuyến đi; Công việc trong chuyên đi và báo cáo sau chuyến đi.

5. **Thông tin kinh doanh từ các hiệp hội ngành nghề và trung tâm hỗ trợ doanh nghiệp**
- Danh sách và thông tin liên lạc của các hiệp hội ngành nghề
- Cách thức làm việc với các hiệp hội để khai thác thông tin thị trường

6. **Thông tin từ tham tán thương mại các nước**
- Danh sách tham tán thương mại các nước
- Cách thức làm việc với các tham tán để khai thác thông tin thị trường

7. **Thông tin từ các Công ty Kiểm định, Bảo hiểm**
8. **Thông tin từ các Danh bạ doanh nghiệp trong và ngoài nước**

BUỔI CHIỀU: HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ (TRADER) VÀ MÔI GIỚI THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ (BROKER) TẠI VIỆT NAM

1. **Hiểu rõ các cách thức kinh doanh**
- Sản xuất – thương mại;
- Sản xuất – xuất khẩu;
- Thương mại trong nước/quốc tế (Trader)
- Môi giới thương mại (Broker)
- Uỷ thác XK/NK có phải là Trader/Broker?
- Sự khác biệt giữa Trader và Broker

2. **Là một nhà máy xuất khẩu VN, nên làm với Trader hay Broker?**
- **Các kiểu Trader nào đang có mặt ở VN**
- Trader Việt Nam
- Trader Quốc tế = Có 'Limited Co." ở VN
- Trader Quốc tế = Chỉ có Rep. Office ở VN
- Broker VN hoặc Broker Quốc tế
- **Hoàn cảnh kinh doanh Nên/Không nên làm ăn với Trader**
- **Các kiểu Broker nào đang có mặt ở VN**
- **Hoàn cảnh kinh doanh Nên/Không nên làm ăn với Broker**

3. **Là một người nhập khẩu VN, nên mua hàng của Nhà SX hay Trader?**
- Lợi thế khi mua hàng của Nhà sản xuất trực tiếp
- Bất lợi khi mua hàng của Nhà sản xuất trực tiếp
- Lợi thế khi mua hàng của Nhà thương mại Trader
- Bất lợi khi mua hàng của Nhà thương mại Trader

4. **Làm sao để trở thành một Trader quốc tế**
- Các cách thức để "giấu Giá" đi
- Các cách thức để "giấu thông tin đối tác" đi
- Khẳng định giá trị sống còn bằng "uy tín của một người đứng giữa"