

หลักสูตร กลยุทธ์การเลือกวิธีชำระค่าสินค้านำเข้าระหว่างประเทศ

(Payment Strategy for International Business)

วันที่ 9 มิถุนายน 2559 เวลา 09.00-16.00 ณ โรงแรม Gold Orchid Hotel (ถนนวิภาวดี-สุทธิสาร)

หลักการและเหตุผล

ในปัจจุบันของประเทศไทย ให้มีการสร้างผู้ประกอบการส่งออก นำเข้ารายใหม่เกิดขึ้นเป็นจำนวนมาก เมื่อเกิดการซื้อขายกัน การตกลงกันในเรื่องวิธีการชำระค่าสินค้านั้นเป็นเรื่องที่ขนาดเสียไม่ได้ไม่ว่าท่านจะเป็นฝ่ายผู้นำเข้า หรือผู้ส่งออกก็ตามเงินหรือค่าตอบแทนเป็นสิ่งที่ผู้ขายปรารถนามากที่สุด เพราะคงไม่มีผู้ขายรายใดที่ต้องการขายสินค้า โดยไม่สนใจว่าจะได้รับค่าสินค้าหรือไม่ ครบถ้วน ลำช้า หรือเปล่า สิ่งผู้นำเข้าสินค้ามีความกังวลที่สุดคือเมื่อตกลงหรือทำสัญญาซื้อไปหรือจ่ายเงินไปแล้วจะได้สินค้าที่มีคุณภาพตรงตามที่ตนได้ตกลงกับผู้ขายในราคาที่ตนยินดีที่จ่ายเป็นค่าสินค้านั้นหรือไม่

สิ่งที่ผู้เข้าอบรมได้รับ

ผู้ประกอบการนำเข้าส่งออก จะมีวิธีการ หรือกลยุทธ์ใด ที่จะสามารถนำมาใช้ เพื่อให้เกิดความมั่นใจกับการจ่าย การรับเงินในการซื้อและการขาย ภายใต้เงื่อนไขในเรื่องสัญญา ข้อตกลง วิธีการ ความเสี่ยง อัตราแลกเปลี่ยน การขนส่ง คุณภาพของคู่ค้า การอบรมนี้จะช่วยให้ผู้นำเข้า-ส่งออก สามารถเลือกวิธีการชำระเงินที่รัดกุม เหมาะสมได้เปรียบในเชิงการค้า บริหารและแก้ไขปัญหาเกี่ยวกับการชำระเงินระหว่างประเทศอย่างชาญฉลาด

หัวข้อการสัมมนา

1. ความรู้ทั่วไปในการทำธุรกิจการค้าระหว่างประเทศ
2. การเลือกใช้การขนส่งสินค้า
3. ทำการตกลงซื้อขายโดยการทำสัญญา (เงื่อนไขที่จะต้องระมัดระวัง)
4. การเลือกใช้ข้อกำหนดการค้า Incoterms® 2010 เพื่อไม่ให้เสียเปรียบ
 - EXW , FCA , FAS , FOB , CFR , CIF , CPT , CIP , DAT , DAP , DDP
5. การเลือกใช้วิธีการชำระเงิน ข้อได้เปรียบเสียเปรียบ , เทคนิค
 - Letter of Credit (L/C) – Bills for Collection (B/C)
 - Consignment – Open Account)
 - Advanced Payment
6. เอกสารที่เกี่ยวข้องในการค้าระหว่างประเทศ เอกสารทางการเงิน (Financial Documents) เอกสารทางการขนส่ง (Transport Documents) เอกสารทางการค้า (Commercial Documents)
 - Transfer L/C – Back to Back L/C , Revolving L/C – Standby L/C , Domestic L/C
7. เงื่อนไขใน Letter of Credit ที่ต้องระวังเป็นพิเศษ
8. การเงินเพื่อการการค้าระหว่างประเทศ (International Trade Finance)
 - เพื่อการส่งออก : Packing Stock , Packing Credit , Factoring
 - เพื่อการนำเข้า : L/C Trust Receipt , Letter of Guarantee , Shipping Guarantee
9. กรณีศึกษา และคำถาม คำตอบ

วิทยากร อาจารย์วัชร ปิยะพงษ์

- ที่ปรึกษาการค้าระหว่างประเทศ ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย
- อดีตผู้รับผิดชอบศูนย์บริการธุรกิจส่งออกนำเข้า ศูนย์สลิสม ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)

อัตราค่าลงทะเบียน

หลักสูตร กลยุทธ์การเลือกวิธีชำระค่าสินค้าระหว่างประเทศ

ราคาท่านละ 3,800 + VAT 7% = 3,952 บาท

สมัครก่อนวันที่ 5 มิถุนายน 2559 เหลือเพียง! ท่านละ 3,300 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

- ราคานี้รวม เอกสารการอบรม / อาหารว่างและอาหารกลางวันตลอดหลักสูตร
- เฉพาะนิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้
- ใบเสร็จค่าลงทะเบียน สามารถนำไปบันทึกหักค่าใช้จ่ายทางบัญชีได้ 200 %

แบบฟอร์มลงทะเบียนเพื่อเข้าร่วมสัมมนา

ชื่อบริษัท /หน่วยงาน.....

ที่อยู่บริษัท.....

1. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

2. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

3. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

4. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

5. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

โทรศัพท์ เบอร์ต่อ..... โทรสาร

บริษัท เพอร์เฟกต์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

ที่อยู่ 16/54 แขวงสามเต้า เขตบางขุนเทียน กรุงเทพฯ 10150

Tel. 02-4646524 Mobile. 085-9386299

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0735553003036

☐ เช็คขีดคร่อมสั่งจ่าย บริษัท เพอร์เฟกต์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

☐ โอนเงินเข้าบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขา พุทธิมณฑล สาย 4 เลขที่บัญชี 391-211414-7