

แบบฟอร์มลงทะเบียน

ชื่อ-นามสกุล (ตัวบรรจง).....
ตำแหน่ง.....
หน่วยงาน/บริษัท.....
ที่อยู่ในการออกไปเสร็จรับเงิน.....
.....
.....
ที่อยู่ในการจัดส่งใบเสร็จ.....
.....
.....
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี..... E-mail:.....
โทรศัพท์ / มือถือ..... โทรสาร.....

ค่าลงทะเบียน (รวมค่าเอกสาร, อาหารว่าง และอาหารกลางวัน)

☐ สมาชิก FoSTAT รหัส..... ราคาท่านละ 2,990.65 + 209.35 (Vat7%) = 3,200 บาท

☐ บุคคลทั่วไป ราคาท่านละ 3,271.03 + 228.97 (Vat7%) = 3,500 บาท

การจัดอาหาร ☐ มุสลิม ☐ มังสวิรัติ ☐ ทั่วไป

ลงทะเบียนออนไลน์

วิธีการชำระเงิน โอนเงินเข้าบัญชี สมาคมวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีทางอาหารแห่งประเทศไทย สาขา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ประเททอมทรัพย์
1.ธนาคารทหารไทยเลขที่ 069-2-62661-7 หรือ
2.กรุงศรีอยุธยาเลขที่ 374-1-60907-6 แล้วส่งหลักฐานการโอนเงินพร้อมชื่อและที่อยู่สำหรับการออกไปเสร็จรับเงินมาทาง email : seminar@fostat.org หรือโทร : 02-942 8528

 <https://bit.ly/4jDaKAm>



กรณีที่ท่านไม่สามารถเข้าร่วมการสัมมนาได้ กรุณาแจ้งยกเลิกก่อนวันจริง 3 วัน หากเลยกำหนดดังกล่าว สมาคมฯ ขอสงวนสิทธิ์ ในการคืนเงินค่าลงทะเบียนทั้งหมด สมาคมฯ ได้รับการยกเว้นการหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ตามคำสั่งกรมสรรพากรที่ ท.ป. ๔/๒๕๒๘



หลักสูตร “ขยายโอกาสผู้ผลิตอาหาร เปิดประตูสู่ห้างค้าปลีก-ค้าส่ง ฉบับเร่งรัด”

บรรยายโดย

คุณอรสิริ สุริยพันธุ์ ผู้เชี่ยวชาญด้านงานบริหารการขาย

วันที่ 18 กรกฎาคม 2568

ณ สถาบันค้นคว้าและพัฒนาผลิตภัณฑ์อาหาร
มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์



กำหนดการ

ขยายโอกาสผู้ผลิตอาหาร: เปิดประตูสู่ห้างค้าปลีก-ค้าส่ง ฉบับเร่งรัด
วันที่ 18 กรกฎาคม 2568

เวลา	กิจกรรม
8.30-09.00	ลงทะเบียน
09:00 -10:30	Module 1 : รู้จักตลาดและปรับกลยุทธ์ธุรกิจอาหารในยุคเศรษฐกิจชะลอตัว -Workshop 1: วิเคราะห์จุดแข็ง-จุดอ่อนธุรกิจตัวเอง (SWOT Analysis) -Trend Update: แนวโน้มความต้องการสินค้าอาหารในห้างค้าปลีก/ค้าส่ง -Case Study: ตัวอย่าง SMEs อาหารที่ขยายตลาดสำเร็จ
10.30-10.45	coffee break
10:45 – 12.00	Module 2 : ยกระดับผลิตภัณฑ์และแพ็คเกจจิ้งให้ได้มาตรฐานค้าปลีก -Key Success Factors: มาตรฐานและข้อกำหนดในการเป็นคู่ค้ากับห้างค้าปลีก ค้าส่ง (GAP, GMP, อย., ฉลากโภชนาการ) -Workshop 2: การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้ตรงกับความต้องการของตลาดค้าปลีกค้าส่ง -การวาง positioning ของผลิตภัณฑ์จาก packaging
12.00-13.00	พักรับประทานอาหารกลางวัน
13.00-15.00	Module 3 : กลยุทธ์การเจรจาต่อรองและการสร้างความสัมพันธ์กับห้างค้าปลีก ค้าส่ง - เคล็ดลับการนำเสนอสินค้าให้ห้างรับซื้อ - Workshop 3: สร้าง Proposal นำเสนอสินค้าแบบมืออาชีพ - Role Play: จำลองการเจรจาต่อรองกับห้างค้าปลีก - เทคนิคการคำนวณต้นทุนและตั้งราคาให้แข่งขันได้
15.00-15.15	coffee break
15.45-16.30	Module 4: ใช้ดิจิทัลและเทคโนโลยีขยายตลาด - Digital Tools สำหรับ SMEs อาหาร (อีคอมเมิร์ซ, Social Commerce, Data Analytics) - Workshop 4: วางแผนการตลาดออนไลน์แบบ Low Budget แต่ High Impact - แลกเปลี่ยนประสบการณ์กับวิทยากรและผู้ร่วมอบรม

- บรรยายแบบ Interactive 30%
- Workshop ปฏิบัติการจริง 50%
- Case Study และ Role Play 20%

วัตถุประสงค์

1. เข้าใจแนวโน้มตลาดอาหารและความต้องการของห้างค้าปลีก/ค้าส่ง
2. เรียนรู้เทคนิคปรับตัวในยุคเศรษฐกิจชะลอตัว
3. ออกแบบผลิตภัณฑ์และแพ็คเกจจิ้งให้ได้มาตรฐานค้าปลีก
4. สร้างกลยุทธ์การตลาดและเจรจาต่อรองกับห้างค้าปลีก/ค้าส่ง
5. ใช้ดิจิทัลและเทคโนโลยีเพิ่มโอกาสขยายตลาด

กลุ่มเป้าหมาย

- เจ้าของธุรกิจอาหารขนาดเล็กและกลาง (SMEs)
- ผู้ผลิตอาหารแปรรูป
- ผู้ประกอบการที่ต้องการขยายตลาดสู่ห้างค้าปลีก/ค้าส่ง
- ผู้สนใจพัฒนาธุรกิจอาหารให้ทันสมัยดิจิทัล

เหมาะสำหรับ

- ธุรกิจอาหารที่ต้องการ ยกระดับมาตรฐาน
- SMEs ที่อยาก ขายสินค้าเข้าห้างแต่ยังไม่รู้วิธี
- ผู้ประกอบการที่ต้องการ ปรับตัวในยุคเศรษฐกิจชะลอตัว

สิ่งที่คุณจะอบรมจะได้รับ

- แนวทางการปรับธุรกิจให้ตรงความต้องการห้างค้าปลีก/ค้าส่ง
- Proposal นำเสนอสินค้า
- เครือข่ายพันธมิตรธุรกิจอาหาร
- E-Certificate จาก FoSTAT