



กระทรวงพาณิชย์



CHULALONGKORN  
BUSINESS SCHOOL



## รายละเอียดโครงการและหลักสูตรฝึกอบรมทางลัดในการเจาะตลาด RCEP (RCEP Marketer) รุ่นที่ 1

โครงการฝึกอบรมผู้ประกอบการ : หลักสูตรทางลัดในการเจาะตลาด RCEP

ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2565

### 1. หลักการและเหตุผล

ความตกลงหุ้นส่วนทางเศรษฐกิจระดับภูมิภาค (Regional Comprehensive Economic Partnership) หรือความตกลง RCEP มีผลบังคับใช้ในวันที่ 1 มกราคม 2565 จากการเข้าร่วมยื่นสัตยาบันสมาชิกความตกลงหุ้นส่วนทางเศรษฐกิจระดับภูมิภาค (Regional Comprehensive Economic Partnership) หรือ RCEP ประกอบด้วย อาเซียน 6 ประเทศ ได้แก่ บรูไนดารุสซาลาม กัมพูชา สปป.ลาว สิงคโปร์ ไทย และเวียดนาม และนอกอาเซียน 4 ประเทศ ได้แก่ ออสเตรเลีย จีน ญี่ปุ่น และนิวซีแลนด์ ตามเงื่อนไขที่กำหนดแล้ว เป็นเขตการค้าที่ใหญ่ที่สุดในโลก และมีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาสร้างความร่วมมือทั้งด้านการค้าและการลงทุน ครอบคลุมเขตเศรษฐกิจในกลุ่มประเทศเอเชีย-แปซิฟิก เป็นความหวังของเศรษฐกิจโลก ท่ามกลางความขัดแย้งทางการค้าและการปกป้องผลประโยชน์ของสหรัฐอเมริกาภายใต้นโยบาย Build Back Better โดยความตกลง RCEP เมื่อมีผลบังคับใช้แล้ว จะกลายเป็นเขตการค้าเสรี (FTA) ที่ใหญ่ที่สุดในโลก โดยมีประชากรรวมกัน 2,300 ล้านคน คิดเป็นร้อยละ 30.2 ของประชากรโลก GDP รวมมูลค่า 28.5 ล้านล้านดอลลาร์สหรัฐ คิดเป็นร้อยละ 33.6 ของ GDP โลก และมูลค่าการค้ารวม 10.7 ล้านล้านดอลลาร์สหรัฐ คิดเป็นร้อยละ 30.3 ของมูลค่าการค้าของโลก ที่สำคัญคือ ความตกลง RCEP สามารถเชื่อมโยงเศรษฐกิจอาเซียนเข้ากับเศรษฐกิจโลก (Global Supply Chain) ได้อย่างครอบคลุมในทุกมิติ

ผลประโยชน์ที่ประเทศไทยมีโอกาสได้รับ ทั้งด้านการค้าและการลงทุนระหว่างประเทศจะเป็นแรงขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทยให้สามารถก้าวข้ามกับดักรายได้ปานกลาง (Middle Income Trap) ได้ เนื่องจากความตกลง RCEP สามารถสร้างประโยชน์จากการเข้าถึงตลาดของประเทศสมาชิกความตกลง RCEP จากเดิมที่เป็นแบบทวิภาคี ซึ่งจะดำเนินการลดกำแพงภาษีระหว่างกันและเอื้อประโยชน์ต่อโอกาสทางการค้า ทั้งจากสินค้าและบริการของไทย รวมถึงการลงทุนที่เพิ่มมากขึ้น อันจะก่อให้เกิดการขยายตัวของเศรษฐกิจ

อย่างไรก็ตาม การเกิดเขตการค้าเสรี (FTA) ที่มีขนาดใหญ่อย่างความตกลง RCEP ย่อมนำมาซึ่งโอกาสและการแข่งขันที่รุนแรง ทั้งด้านฝีมือแรงงาน และสินค้าที่มีราคาถูกลงจะไหลเข้ามาทั้งในช่องทางการค้าปกติ รวมทั้งจากการค้าพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-commerce) ซึ่งคาดว่าจะส่งผลกระทบต่อผู้ประกอบการ โดยเฉพาะผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ดังนั้น ทั้งภาครัฐและเอกชนจำเป็นต้องปรับตัวทั้งระดับยุทธศาสตร์และแผนงานเพื่อเพิ่มศักยภาพการแข่งขันรองรับความท้าทายที่เริ่มส่งผลกระทบแล้ว ในการนี้ สคพ. จึงได้เล็งเห็นถึงประโยชน์และความสำคัญในการจัดทำ “หลักสูตรทางลัดในการเจาะตลาด RCEP” เพื่อนำไปสู่การฟื้นฟูเศรษฐกิจจากวิกฤตการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (โควิด-19) และสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจของไทยและภูมิภาคให้เติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง

## 2. วัตถุประสงค์

2.1 เพื่อสร้างและพัฒนาผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (ผู้บริหารระดับกลาง) ให้มีความเข้าใจเกี่ยวกับความตกลง RCEP และสามารถใช้ประโยชน์จากความตกลง RCEP ในการขยายตลาดการส่งออกไปยังประเทศสมาชิกความตกลง RCEP ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

2.2 เพื่อระดมความคิดเห็นระหว่างภาครัฐและภาคเอกชนอันนำไปสู่ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายสำหรับส่งเสริมการค้าและการลงทุนในกลุ่มประเทศสมาชิกความตกลง RCEP

## 3. กลุ่มเป้าหมาย

บุคลากรภาครัฐ ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (ผู้บริหารระดับกลาง) ที่สนใจการพัฒนาตลาดเพื่อส่งออกไปยังประเทศสมาชิกความตกลง RCEP

## 4. คุณสมบัติของผู้เข้ารับการฝึกอบรม

4.1 ข้าราชการพลเรือนตำแหน่งประเภทอำนวยการระดับต้น หรือบริหารระดับต้น หรือวิชาการระดับเชี่ยวชาญ

4.2 พนักงานองค์การของรัฐ รัฐวิสาหกิจ หรือองค์การมหาชน ที่มีตำแหน่งเทียบเท่าข้อ 4.1

4.3 ผู้เข้ารับการศึกษิตตามข้อ 4.1 – 4.2 และเป็นผู้ปฏิบัติในสายงานหลักของหน่วยงาน และจะเป็นกำลังสำคัญของหน่วยงานในอนาคต

4.4 ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ซึ่งเป็นเจ้าของกิจการ หรือมีตำแหน่งระดับผู้บริหาร หรือทายาทนักธุรกิจ สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรีหรือเทียบเท่า (ยกเว้นปริญญาโทหรือปริญญาตรี) ประกอบธุรกิจที่ประสบความสำเร็จ มีสถานภาพมั่นคง มีจรรยาบรรณในการประกอบกิจการ ไม่เคยประพฤติเสียหายทั้งด้านธุรกิจ ด้านสังคม และด้านกฎหมาย

4.5 ผู้เข้ารับการศึกษสามารถเข้ารับการศึกษได้อย่างต่อเนื่องตลอดหลักสูตรโดยไม่ติดราชการหรืองานจำเป็น หรือได้รับมอบหมายหน้าที่อื่นใดในระหว่างการศึกษา โดยจะต้องมีเวลาการศึกษาไม่น้อยกว่าร้อยละ 80 ของเวลาการศึกษาทั้งหลักสูตร

4.6 ผู้เข้ารับการศึกษจะต้องไม่มีชื่อเข้ารับการอบรมหลักสูตรอื่น ๆ ในห้วงเวลาเดียวกันหรือคาบเดียวกัน

## 5. จำนวนผู้เข้ารับการฝึกอบรม

60 คน ประกอบด้วย บุคลากรภาครัฐ จำนวน 15 คน และผู้ประกอบการผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม จำนวน 45 คน

## 6. โครงสร้างหลักสูตร

หมวดวิชา	รายวิชา	ชั่วโมงการเรียน
1	สาระสำคัญของความตกลง RCEP	21
2	การประเมินโอกาส ผลกระทบ และการกำหนดกลยุทธ์เจาะตลาด RCEP	24
3	การจัดทำแผนธุรกิจการส่งออกไปยังตลาดประเทศสมาชิกความตกลง RCEP	22
4	การจับคู่เจรจาธุรกิจออนไลน์	24
5	การเสริมสร้างประสบการณ์	54
6	พิธีการ และอื่น ๆ	5
<b>รวม</b>		<b>150</b>

## 7. ระยะเวลาและสถานที่ฝึกอบรม

ระยะเวลาการฝึกอบรมในหลักสูตรฯ รวมทั้งสิ้นจำนวน 150 ชั่วโมง ประกอบด้วย

- การเรียนรู้ในห้องเรียนผ่านระบบออนไลน์ 69 ชั่วโมง
  - การบรรยาย แลกเปลี่ยนเรียนรู้ และกรณีศึกษา ทั้งภาคทฤษฎีและภาคปฏิบัติ
  - แลกเปลี่ยนเรียนรู้กับทูตพาณิชย์ในเขตการค้า RCEP
- การสร้างเครือข่ายธุรกิจ 30 ชั่วโมง
  - กิจกรรมจับคู่เจรจาธุรกิจออนไลน์ (Online Business Matching)
  - กิจกรรมสานสัมพันธ์ Dinner Meeting
- การศึกษาดูงานนอกสถานที่ในประเทศ 48 ชั่วโมง
- พิธีปิดการศึกษา และรับประกาศนียบัตร ณ สถานที่โรงแรม 3 ชั่วโมง

#### 7.1 ระยะเวลาการฝึกอบรม

ศึกษาอบรม (เริ่มต้น – สิ้นสุดการอบรม) ระหว่างวันที่ 5 มีนาคม – 30 มิถุนายน 2565

#### 7.2 สถานที่ฝึกอบรม

(1) หมวดวิชาที่ 1 – 4 ฝึกอบรมผ่านระบบออนไลน์ ทุกวันศุกร์และวันเสาร์

(2) หมวดวิชาที่ 5 การเสริมสร้างประสบการณ์

- กิจกรรมศึกษาดูงานในกรุงเทพฯ และหรือต่างจังหวัด ทั้งนี้ ไม่อนุญาตให้นำผู้ติดตามหรือบุคคลที่ไม่เกี่ยวข้องร่วมคณะศึกษาดูงานและกิจกรรมต่าง ๆ ของหลักสูตร
- กิจกรรมสานสัมพันธ์ Dinner Meeting ณ สถานที่โรงแรม หรือสถานที่อื่นที่เหมาะสม

(3) หมวดวิชาที่ 6 พิธีการ และอื่น ๆ

- พิธีเปิด และปฐมนิเทศ จัดกิจกรรมผ่านระบบออนไลน์
- พิธีปิดการศึกษา รับประกาศนียบัตร โล่เกียรติยศ และปัจฉิมนิเทศ จัดกิจกรรม ณ สถานที่โรงแรมในพื้นที่กรุงเทพฯ หรือสถานที่อื่นที่เหมาะสม

### 8. หลักเกณฑ์การสำเร็จการศึกษา

8.1 มีเวลาเรียนไม่น้อยกว่าร้อยละ 80 ของเวลาเรียนทั้งหมด

8.2 มีความประพฤติเรียบร้อยและมีวินัย

8.3 มีความสนใจในการศึกษาและให้ความร่วมมือในกิจกรรมที่กำหนดตามหลักสูตร

8.4 ส่งผลงานตามเวลาที่กำหนด

8.5 เข้าสู่กระบวนการทดสอบตามที่ทางหลักสูตรกำหนด

### 9. สิทธิของผู้เข้ารับการศึกษา

9.1 ประกาศนียบัตรผู้สำเร็จการศึกษา และเป็นไปตามหลักเกณฑ์ข้อ 8.

9.2 โล่เกียรติยศ ประเภทบริหารดีเด่น เฉพาะผู้ที่ได้รับการคัดเลือกจำนวน 1 รางวัล

9.3 โล่เกียรติยศ ประเภทวิชาการดีเด่น เฉพาะผู้ที่ได้รับการคัดเลือก จำนวน 1 รางวัล

9.4 โล่เกียรติยศ ประเภทเอกสารวิชาการ เฉพาะผู้ที่ได้รับการคัดเลือก ประกอบด้วย

1) ประเภทเอกสารวิชาการดีเด่น จำนวน 1 รางวัล

2) ประเภทเอกสารวิชาการดี จำนวน 5 รางวัล

9.5 เนื่องจากสถานการณ์โรคระบาด ทางสถาบันฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลงโดยมิต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้า

## 10. กำหนดการสมัครเข้าร่วมการฝึกอบรม และเอกสารประกอบการสมัคร

10.1 กรอกรายละเอียดในใบสมัคร โดยดาวน์โหลดทาง [www.itd.or.th](http://www.itd.or.th) พร้อมเอกสารที่เกี่ยวข้อง ส่งได้ที่

- 1) อีเมล [itd\\_event@e-projects.itd.or.th](mailto:itd_event@e-projects.itd.or.th)
- 2) ไปรษณีย์ จำหน่ายจนถึง  
โครงการหลักสูตรฝึกอบรมทางลัดในการเจาะตลาด RCEP  
สถาบันระหว่างประเทศเพื่อการค้าและการพัฒนา (องค์การมหาชน)  
อาคารวิทยพัฒนา ชั้น 8 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์ฯ 12  
ถนนพญาไท แขวงวังใหม่ เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330
- 3) ยื่นเอกสารด้วยตนเอง  
สถาบันระหว่างประเทศเพื่อการค้าและการพัฒนา (องค์การมหาชน)  
อาคารวิทยพัฒนา ชั้น 8 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์ฯ 12  
ถนนพญาไท แขวงวังใหม่ เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330

### 10.2 กำหนดการสมัครเข้าร่วมการฝึกอบรม

- ระยะเวลารับสมัคร ตั้งแต่วันที่ 1-28 กุมภาพันธ์ 2565.
- ประกาศรายชื่อผู้เข้าร่วมอบรม วันที่ 1 มีนาคม 2565.  
ผ่านทาง [www.itd.or.th](http://www.itd.or.th)
- รายงานตัว วันที่ 4 มีนาคม 2565.

## 11. ค่าธรรมเนียมการฝึกอบรม

ค่าธรรมเนียมตลอดหลักสูตร จำนวนเงิน 35,000.00 บาท (สามหมื่นห้าพันบาทถ้วน) โดยมีรายละเอียดดังนี้

- รวมค่าอาหารและเครื่องดื่มในกิจกรรม Dinner Meeting และกิจกรรมปัจฉิมนิเทศ
- ค่าเอกสารประกอบการฝึกอบรม
- รวมค่าใช้จ่ายในการศึกษาดูงานนอกสถานที่ ประกอบด้วย
  - 1) ค่าอาหาร อาหารว่างและเครื่องดื่ม
  - 2) ค่าห้องพัก (พักคู่ / ห้อง / คืน) กรณีที่ประสงค์พักเดี่ยว ทางสถาบันฯ จะแจ้งอัตราค่าห้องพักในภายหลัง
  - 3) พาหนะเดินทางไป-กลับ (รถทัวร์ปรับอากาศ หรือรถตู้ปรับอากาศ)

ทั้งนี้ หากมีการเดินทางด้วยโดยสารเครื่องบิน หรือผู้เข้ารับการอบรมประสงค์ที่จะเดินทางด้วยโดยสารเครื่องบิน ผู้เข้ารับการฝึกอบรมต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายเอง

- ไม่นับรวมค่าใช้จ่ายในการเดินทางมาศึกษาอบรม
- อัตราดังกล่าวได้รับการยกเว้นภาษีมูลค่าเพิ่มและไม่หักภาษี ณ ที่จ่าย
- ข้าราชการมีสิทธิ์เบิกค่าใช้จ่ายจากหน่วยงานต้นสังกัดได้ตามระเบียบของทางราชการ
- ข้าราชการธรรมเนียมการศึกษาอบรม ภายในวันที่ 4 มีนาคม 2565.

ทั้งนี้ ผู้เข้ารับการฝึกอบรมสามารถโอนเงินเข้าบัญชี ธนาคารกรุงไทย สาขาปทุมวัน

ชื่อบัญชี ITD'S EXTRA-BUDGETSRY FUND

เลขที่บัญชี 008-1-67278-0

## 12. คณะผู้บริหารหลักสูตร

### ที่ปรึกษาโครงการและคณะกรรมการหลักสูตร

- 1) นายมนู สิทธิประศาสน์ ผู้อำนวยการสถาบันระหว่างประเทศเพื่อการค้าและการพัฒนา
- 2) นายอรินทร์ จิรา อธิบดีประธานสภาที่ปรึกษาทางธุรกิจอาเซียน (ASEAN-BAC)
- 3) นายอดุลย์ โชตินิสากรณ์ อธิบดีอธิบดีกรมการค้าต่างประเทศ
- 4) รศ. สมเกียรติ โอสธสภา ที่ปรึกษา สถาบันระหว่างประเทศเพื่อการค้าและการพัฒนา (องค์การมหาชน)
- 5) นายคมฤทธิ์ กวินอัครฐิติ ที่ปรึกษา สถาบันระหว่างประเทศเพื่อการค้าและการพัฒนา (องค์การมหาชน)
- 6) นางพิลาสลักษณ์ ยุคเกษมวงศ์ กรรมการผู้ทรงคุณวุฒิ สถาบันระหว่างประเทศเพื่อการค้าและการพัฒนา (องค์การมหาชน)
- 7) ดร.ตามพ์ สุคนธ์ทรัพย์ กรรมการผู้ทรงคุณวุฒิ สถาบันระหว่างประเทศเพื่อการค้าและการพัฒนา (องค์การมหาชน)
- 8) นายสมเกียรติ ตริรัตน์พันธ์ กรรมการผู้ทรงคุณวุฒิ สถาบันระหว่างประเทศเพื่อการค้าและการพัฒนา (องค์การมหาชน)
- 9) นายพฤทธิพงษ์ ปุณฺทริโกบล กรรมการ สถาบันระหว่างประเทศเพื่อการค้าและการพัฒนา (องค์การมหาชน)

- 10) นายธวัชชัย กมลวรรณ สำนักอาเซียน กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ  
กระทรวงพาณิชย์
- 11) นางสาวปิยชาติ สอทิพย์ ผู้อำนวยการกองสิทธิประโยชน์ทางการค้า  
กรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์
- 12) นางอารดา เฟื่องทอง รองอธิบดี  
กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์
- 13) ผศ. ดร.ดนุพล หุ่นโสภณ ผู้อำนวยการศูนย์บริการวิชาการและฝึกอบรม  
คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์  
มหาวิทยาลัย
- 14) ผศ. ดร.ธนวรรณ แสงสุวรรณ รองผู้อำนวยการศูนย์บริการวิชาการและฝึกอบรม  
คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์  
มหาวิทยาลัย
- 15) รศ.(พิเศษ) ดร. จักรกฤษณ์ ดวงพัศตรา ผู้ช่วยคณบดีงานสัมพันธ์องค์กรภายนอก และ  
ประธานหลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต (หลักสูตร  
นานาชาติ) คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- 16) นางมาลินี หาญบุญทรง อดีตทูตพาณิชย์ไทยประจำสาธารณรัฐสังคมนิยม  
เวียดนาม
- 17) นายโอฬาร วีระนนท์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและผู้ร่วมก่อตั้ง บริษัท  
ดูเรียน คอร์ปอเรชั่น จำกัด และ นายกสมาคมพิน  
เทศประเทศไทย
- 18) นายพงศ์ศิริ จงปติยัตต์ บริษัท เอ็นซัวร์ คอมมูนิเคชั่น จำกัด
- 19) นายภาวุธ พงษ์วิทยภานุ กรรมการผู้จัดการและผู้ก่อตั้งเว็บไซต์ บริษัท ตลาด  
ดอทคอม จำกัด
- 20) นายอรรถรัตน์ นิติพน กรรมการผู้จัดการ บริษัท มัชฌิม เทเลวิชั่น จำกัด และ  
เจ้าของรายการอายุน้อยร้อยล้าน
- 21) ดร.ธนรรตต์ คู่ขวัญ เทียงกมล รองผู้อำนวยการ (วิชาการ) สถาบันระหว่างประเทศ  
เพื่อการค้าและการพัฒนา (องค์การมหาชน)

### หัวหน้าโครงการ

ร้อยโท ดร.พันธ์รับ ราชพงศา

ผู้อำนวยการสำนักพัฒนาขีดความสามารถทางการค้า  
และการพัฒนา

### ผู้อำนวยการหลักสูตร

รศ.ดร.ปิติ ศรีแสงนาม

ผู้อำนวยการศูนย์เศรษฐกิจระหว่างประเทศ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

### เจ้าหน้าที่หลักสูตร

- |                              |                    |
|------------------------------|--------------------|
| (1) นายันทวุฒิ นุ่นสพ        | นักวิชาการอาวุโส   |
| (2) นางสาวปิยนุช แต่งชัยภูมิ | นักวิชาการ         |
| (3) นายวัชฤทธิ์ บำรุงพงศ์    | นักวิชาการ         |
| (4) นางสาวปรีชญา ป้อมนาค     | นักวิชาการ         |
| (5) นางรพีพรรณ ประกอบแก้ว    | นักบริหารงานทั่วไป |



## เนื้อหาของหลักสูตรทางลัดในการเจาะตลาด RCEP รุ่นที่ 1

---

### หมวดวิชาที่ 1 สาระสำคัญของความตกลง RCEP (21 ชั่วโมง)

#### วัตถุประสงค์

เพื่อให้ผู้เข้ารับการศึกษามีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการแข่งขันของรัฐบาลอำนาจในเวทีโลก และสาระสำคัญของความตกลงหุ้นส่วนทางเศรษฐกิจระดับภูมิภาค (Regional Comprehensive Economic Partnership: RCEP) โดยเฉพาะเคล็ดลับโอกาสการค้าในธุรกิจกับคู่ค้าในตลาด RCEP และการสร้างแต้มต่อให้กับผู้ประกอบการไทยในการใช้สิทธิประโยชน์ทางการค้า ซึ่งมีการปรับกฎระเบียบ มาตรการทางการค้าและพิธีการทางศุลกากรให้สอดคล้องกันในการใช้สิทธิประโยชน์ ลดความยุ่งยากและซับซ้อนในการดำเนินพิธีการต่าง ๆ ช่วยลดต้นทุนด้านภาษี อีกทั้งความตกลง RCEP ได้เพิ่มทางเลือกให้กับผู้ส่งออกของไทยในการออกหนังสือรับรองถิ่นกำเนิด เนื่องจากปัจจุบันความตกลง ASEAN+1 เช่น อาเซียน - จีน อาเซียน - ญี่ปุ่น อาเซียน - ออสเตรเลีย - นิวซีแลนด์ ยังไม่มีการใช้ระบบการรับรองถิ่นกำเนิดสินค้าด้วยตนเองโดยผู้ส่งออกที่ได้รับอนุญาต (Self-Certification by approved exporter) ซึ่งเป็นทางเลือกที่จะสามารถช่วยลดต้นทุนเอกสารการส่งออกสำหรับผู้ประกอบการได้ ซึ่งมีความสำคัญในยุคที่การผลิตอยู่ในรูปแบบของห่วงโซ่มูลค่าโลก (Global Value Chains: GVCs) และห่วงโซ่มูลค่าภูมิภาค (Regional Value Chains: RVCs)

#### หัวข้อวิชา

1. สาระสำคัญ และการใช้สิทธิประโยชน์จากความตกลง RCEP
2. การเปลี่ยนแปลงทางภูมิรัฐศาสตร์ และการแข่งขันทางภูมิเศรษฐศาสตร์
3. การมีส่วนร่วมในห่วงโซ่มูลค่าโลก (Global Value Chain : GVC) และห่วงโซ่มูลค่าภูมิภาค (Regional Value Chains: RVC)
4. การใช้สิทธิประโยชน์ทางการค้ากับโอกาสการค้าการลงทุนในตลาด RCEP
5. แลกเปลี่ยนเรียนรู้กับทูตพาณิชย์ในเขตการค้า RCEP

## หมวดวิชาที่ 2 การประเมินโอกาส ผลกระทบ และการกำหนดกลยุทธ์เจาะตลาด RCEP (24 ชั่วโมง)

### วัตถุประสงค์

เพื่อให้ผู้เข้ารับการศึกษามีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับโอกาสและผลกระทบในภาคอุตสาหกรรมต่าง ๆ ที่ผู้ประกอบการจะต้องเผชิญกับปัญหา อุปสรรค และข้อจำกัดในการปรับตัวรองรับการเปิดเสรีการค้า เพื่อนำไปสู่การคาดการณ์ในการวางแผนธุรกิจ และพัฒนากลยุทธ์การดำเนินธุรกิจ ให้มีมูลค่าการค้าที่เพิ่มขึ้นในรูปแบบต่าง ๆ เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันในตลาด RCEP ได้อย่างยั่งยืน

### หัวข้อวิชา

1. การประเมินโอกาสและผลกระทบจากความตกลง RCEP ของธุรกิจ (ด้านการค้าสินค้า)
2. การประเมินโอกาสและผลกระทบจากความตกลง RCEP ของธุรกิจ (ด้านการค้าบริการ การเงินการธนาคาร)
3. การวิเคราะห์ห่วงโซ่มูลค่าด้วย RIVA Value Chain Analyzer
4. กลยุทธ์น่านน้ำสีคราม (Blue Ocean Strategy)
5. การคาดการณ์อนาคตเชิงธุรกิจ (Business Foresight)
6. โอกาสทางการค้าและการลงทุนของผู้ประกอบการไทยกับการเปิดเส้นทางรถไฟจีน - ลาว
7. กลยุทธ์โลจิสติกส์เพื่อการค้าชายแดนและข้ามแดนเพื่อลดต้นทุนในยุคธุรกิจดิจิทัลคอมเมิร์ซ
8. การดำเนินการการค้าพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ข้ามแดนแบบ B2C สู่ประเทศจีน
9. สร้างโอกาสทางการค้าระหว่างประเทศผ่านช่องทางออนไลน์
10. การพัฒนากลยุทธ์พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์สำหรับการส่งออกด้วยการสร้างบันไดคุณค่า (Value Ladder)

## หมวดวิชาที่ 3 การจัดทำแผนธุรกิจการส่งออกไปยังตลาดประเทศสมาชิกความตกลง RCEP (22 ชั่วโมง)

### วัตถุประสงค์

เพื่อให้ผู้เข้ารับการศึกษามีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับกระบวนการคิด และทักษะเชิงกลยุทธ์ เพื่อเป็นแนวทางในการวิเคราะห์ คาดการณ์ และประเมินศักยภาพผู้ประกอบการ และการประเมินประเทศเป้าหมายในการวิเคราะห์ความเสี่ยงและแสวงหาโอกาสในการขยายตลาดด้วยการใช้ทักษะและเครื่องมือต่างๆ ในการดำเนินธุรกิจ รวมทั้งองค์ความรู้อื่นๆ ที่สำคัญผ่านกระบวนการเรียนรู้แบบผสมผสานทฤษฎีวิชาการเชิงประยุกต์ให้ออกมาในรูปแบบที่ง่ายต่อการเข้าใจ เพื่อให้สามารถนำไปปฏิบัติได้จริงและสามารถกำหนดแผนช่องทางการขยายตลาดใน RCEP ได้อย่างเหมาะสม

## หัวข้อวิชา

1. กลยุทธ์การวางแผนธุรกิจ เพื่อการส่งออกและลงทุนในกลุ่ม RCEP
2. วิธีการทำธุรกิจในแต่ละประเทศสมาชิก RCEP
3. กฎเกณฑ์ต่างๆ และนำมาใช้ประโยชน์ในการค้า การลงทุน
4. Logistics และระบบขนส่งใน RCEP และ Global Supply Chain สำหรับผลิตภัณฑ์ที่ประเทศ

ไทยจะได้ประโยชน์จากการเข้าร่วม RCEP

5. การเงินเพื่อการทำธุรกิจ (Trade Finance)
6. จัดทำแผนธุรกิจการส่งออกไปยังประเทศสมาชิก RCEP
7. Workshop การทำแผนธุรกิจการส่งออกไปยังประเทศสมาชิก RCEP
8. นำเสนอแผนธุรกิจ
9. เทคนิคการนำเสนอสินค้าและบริการ (Pitching)

## หมวดวิชาที่ 4 การจับคู่เจรจาธุรกิจออนไลน์ (24 ชั่วโมง)

### วัตถุประสงค์

เพื่อให้ผู้เข้ารับการศึกษามีได้เข้าร่วมการนำเสนอสินค้า และการหาคู่ค้าธุรกิจการค้าในกลุ่มประเทศ RCEP ผ่านกิจกรรมจับคู่เจรจาธุรกิจออนไลน์ (Online Business Matching)

### หัวข้อวิชา

จัดกิจกรรมจับคู่เจรจาธุรกิจออนไลน์ (Online Business Matching) ในภาคอุตสาหกรรมต่าง ๆ

## หมวดวิชาที่ 5 การเสริมสร้างประสบการณ์ (54 ชั่วโมง)

### วัตถุประสงค์

เพื่อให้ผู้เข้ารับการศึกษามีได้ศึกษาดูงานหน่วยงานที่ให้บริการด้านข้อมูลด้านการค้าและการลงทุนที่เกี่ยวข้องกับตามความตกลง RCEP และเรียนรู้ประสบการณ์และแนวปฏิบัติในการทำธุรกิจที่ประสบความสำเร็จเพื่อนำไปปรับใช้ตามความเหมาะสมกับธุรกิจของตนเองต่อไป

### หัวข้อวิชา

1. ศึกษาดูงานภายในประเทศ จำนวน 2 ครั้ง
2. กิจกรรมสานสัมพันธ์ Dinner Meeting จำนวน 2 ครั้ง

## หมวดวิชาที่ 6 พิธีการ และอื่น ๆ (5 ชั่วโมง)

- พิธีเปิด - ปิด การศึกษาหลักสูตรฝึกอบรมทางลัดในการเจาะตลาด RCEP (RCEP Marketer) รุ่นที่ 1
- ปฐมนิเทศ และปัจฉิมนิเทศ