



CBI  
Ministry of Foreign Affairs



# **KHÓA TẬP HUẤN**

## **KỸ NĂNG THAM GIA HỘI CHỢ**

### **TRIỂN LÃM QUỐC TẾ HIỆU QUẢ**

**Training Course**

***Effective Trade Fair Participation – Exporters***



### **Chương trình đặc biệt dành cho:**

- Các DN chuẩn bị tham dự Hội chợ Boston 2013
- Các DN chuẩn bị tham dự Hội chợ Châu Âu 2013
- Các DN tham dự các Hội chợ Quốc tế



### **Tổ chức bởi:**

- Hiệp hội Chế biến và Xuất khẩu thủy sản Việt Nam (VASEP)
- Tổ chức Xúc tiến Nhập khẩu từ các Nước đang Phát triển (CBI) Hà Lan

### **Tổ chức tại:**

- **TP. Cần Thơ (11-12/1/2013):** Resort Thành Đạt Hoa Viên, Số 95/4 Khu Phố Thới Nhứt, Nguyễn Văn Cừ nối dài, An Khánh, Q.Ninh Kiều.
- **TP. Hồ Chí Minh (14-15/1/2013):** VP VASEP, Số 218 Lô A, đường số 6, P. An Khánh, Quận 2.

## Khóa tập huấn “Tham gia Hội chợ triển lãm Quốc tế hiệu quả”

Hội chợ triển lãm thủy sản quốc tế đã, đang và sẽ là hoạt động **giao dịch trực tiếp** mang lại cơ hội lớn về hợp tác, mở rộng khách hàng và thúc đẩy Xuất khẩu cho các DN thủy sản, trong đó vai trò của kỹ năng đàm phán/thương thuyết, kỹ năng trưng bày, giới thiệu sản phẩm thu hút, truyền thông tốt,... sẽ mang lại lợi ích lớn cho Doanh nghiệp sau mỗi kỳ tham gia hội chợ quốc tế.



Nhằm nâng cao năng lực và kỹ năng tham dự hội chợ quốc tế cho các Đại diện của Doanh nghiệp tham gia các Hội chợ thủy sản lớn, đồng thời để chuẩn bị và hỗ trợ cho các DN tham dự các Hội chợ lớn của năm 2013, trước mắt là Hội chợ **Boston** (tháng 3) và **Châu Âu** (tháng 4), trong khuôn khổ hợp tác giữa **VASEP** và **CBI Hà Lan** (Tổ chức Xúc tiến NK từ các Nước đang phát triển), Trung tâm **VASEP.PRO** và **CBI** tổ chức khóa đào tạo 2 ngày “**Kỹ năng tham gia Hội chợ triển lãm Quốc tế hiệu quả**” (**Effective Trade Fair Participation – Exporters**). Chương trình do hai chuyên gia hàng đầu của CBI tại Châu Âu trực tiếp hướng dẫn: Ông **Kris Thys** và Ông **Christophe Landuyt**.

## Khóa tập huấn “Tham gia Hội chợ triển lãm Quốc tế hiệu quả”

Ngoài việc nâng cao kỹ năng cho các Đại diện Doanh nghiệp trực tiếp tham gia hội chợ, khóa học còn cung cấp các thông tin hữu ích về Văn hóa trong giao dịch kinh doanh, tiến trình quyết định mua hàng, chiến lược chào hàng, chăm sóc khách hàng phù hợp và hiệu quả với các Khách hàng Châu Âu, cũng như các mô hình thiết kế, trưng bày/giới thiệu sản phẩm hiệu quả, các kế hoạch xây dựng kế hoạch truyền thông trước, trong, sau hội chợ hiệu quả.



### **1. THỜI GIAN - ĐỊA ĐIỂM:**

- **TP. Cần Thơ (11-12/1/2013):** Resort Thành Đạt Hoa Viên, Số 95/4 Khu Phố Thới Nhựt, Nguyễn Văn Cừ nối dài, An Khánh, Q.Ninh Kiều.
- **TP. Hồ Chí Minh (14-15/1/2013):** VP VASEP, Số 218 Lô A, đường số 6, P. An Khánh, Quận 2.

## Khóa tập huấn “Tham gia Hội chợ triển lãm Quốc tế hiệu quả”

### **2. NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH**

- Liên minh EU và thị trường thực phẩm EU
- Xây dựng kế hoạch ngân sách, chiến dịch truyền thông quảng cáo trước triển lãm
- Thiết kế gian hàng, trưng bày và giới thiệu sản phẩm thu hút khách hàng
- Tìm hiểu văn hóa KD và tiến trình ra quyết định mua hàng của người Châu Âu
- Mô hình giao dịch tại gian hàng, sử dụng kênh truyền thông đại chúng tại hội chợ
- Kỹ năng tìm kiếm, thu hút và quản lý khách hàng
- Chiến lược chào hàng, chăm sóc khách hàng, thái độ và cách đặt câu hỏi mở hiệu quả đối với khách hàng Châu Âu.

### **3. PHÍ THAM DỰ:**

Ngày đăng ký	Hội viên VASEP	Ngoài hội viên VASEP
Trước 12h ngày <b>08/01/2013</b>	1.200.000 đ/người/khóa	2.000.000 đ/người/khóa
Sau hạn nêu trên	1.500.000 đ/người/khóa	2.500.000 đ/người/khóa

- ❖ **Mức phí trên đã được CBI hỗ trợ chi phí về chuyên gia**
- ❖ **Mức phí trên bao gồm:** Phiên dịch, quản lý chương trình, tài liệu, chứng chỉ cho học viên, ăn trưa và giải khát giữa giờ. Các chi phí khác cho Học viên (khách sạn, đi lại,...) do DN tự trang trải.
- ❖ **Giảm 10%:** Cho DN đăng ký 03 người trở lên/khóa và CK trước **12h, ngày 08/01/2013.**

### **4. NGÔN NGỮ - PHƯƠNG TIỆN:**

- ✓ Khóa học được tiến hành bằng tiếng Anh và phiên dịch sang tiếng Việt. Học viên sử dụng thành thạo tiếng Anh sẽ là lợi thế khi tham gia khóa học.
- ✓ Để thuận tiện trong quá trình tìm kiếm thông tin và thực hành tại khóa học, các Học viên mang theo **máy tính xách tay** khi tham dự khóa học.

## Khóa tập huấn “Tham gia Hội chợ triển lãm Quốc tế hiệu quả”

### **5. GIỚI THIỆU VỀ CHUYÊN GIA:**

#### **1. Ông KRIS THYS**



- Thạc sỹ chuyên ngành truyền thông và bảo mật thông tin học viện Denayer Mechelen, Thạc sỹ quản trị kinh doanh viện Vlerick Leuven Gent Management School, Bỉ
- Từ năm 2003 đến nay Ông là giám đốc Marketing và quản lý khách hàng của công ty TMAB. Ông là chuyên gia đào tạo của CBI cho các doanh nghiệp tham gia hội chợ quốc tế và là giảng viên của tổ chức đào tạo Syntra Brussels và Katho Courtrai, Bỉ.
- Ông có kinh nghiệm tổ chức và điều phối các công việc tại các hội chợ triển lãm quốc tế như: quản lý ngân sách, lên kế hoạch các chương trình marketing và truyền thông trước triển lãm, phát triển ý tưởng cho chương trình, xúc tiến khách mời, quản lý gian hàng, theo dõi khách hàng, trưng bày và giới thiệu sản phẩm thu hút khách hàng, đánh giá sau khi kết thúc hội chợ....
- Chuyên phát triển các kỹ năng tìm kiếm và khai thác thị trường mới, định hướng và tiếp cận thị trường, xây dựng các mối quan hệ khách hàng.



#### **2. ÔNG CHRISTOPHE LANDUYT:**

- 18 năm kinh nghiệm trong việc marketing và truyền thông
- 8 năm kinh nghiệm trong việc đào tạo các sự kiện marketing & truyền thông cho doanh nghiệp
- 3 năm kinh nghiệm trong các chương trình đào tạo xuất khẩu
- Hiện đang là cộng tác viên đào tạo của CBI về kỹ năng marketing cho hội chợ, phát triển và thực hiện các chương trình đào tạo về kỹ năng marketing và truyền thông cho các chuyên viên và doanh nghiệp ở các nước đang phát triển.
- Trainer của các chương trình đào tạo “Làm thế nào để tham gia hội chợ thương mại hiệu quả dành cho giám đốc marketing của các doanh nghiệp vừa và nhỏ”
- Có kinh nghiệm phát triển, xúc tiến và thực hiện các hội thảo tập huấn dành cho quản lý và giám đốc các doanh nghiệp vừa và nhỏ (bán hàng, tiếp thị, nhân sự).

*Khóa tập huấn “Tham gia Hội chợ triển lãm Quốc tế hiệu quả”*

# LỊCH TRÌNH

**Khóa tập huấn “Tham gia Hội chợ triển lãm Quốc tế hiệu quả”**

*Tp. Cần Thơ 11-12/01/2013 & Tp. HCM 14-15/01/2013*

Thời gian	Nội dung	Thực hiện
<b>Ngày thứ nhất</b>		
08h00 – 08h30	<b>Đón tiếp học viên</b>	Ban Tổ chức
08h30 – 9h15	<b>Giới thiệu chuyên gia CBI</b> <b>Nội dung chương trình</b> <b>Đánh giá nhu cầu – mong đợi DN</b>	Nhóm Chuyên gia
9h15 – 10h00	<b>Tìm hiểu về liên minh châu Âu (EU) và thị trường thực phẩm của EU</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Giới thiệu các thị trường tiêu thụ, xu hướng và khuynh hướng của người tiêu dùng Châu Âu</li> <li>• Những phát triển gần đây của ngành công nghiệp lương thực thực phẩm và các ưu tiên của người tiêu dùng như: phát triển bền vững, toàn cầu hóa, phương pháp du canh du cư mới và hợp tác làm việc của các bên</li> <li>• Tìm hiểu về cơ sở dữ liệu (XTC) - Các xu hướng đổi mới của ngành lương thực thế giới?</li> </ul>	Nhóm Chuyên gia
<b>10h00 – 10h30</b>	<b>Nghỉ giải lao</b>	
10h30 – 12h00	<b>Giới thiệu marketing bằng kể chuyện:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Marketing kể chuyện là gì, và làm sao để áp dụng phương pháp này?</li> <li>• Hình thức Marketing bằng kể chuyện trong hoạt động truyền thông của công ty và liên quan như thế nào đến việc tham gia hội chợ triển lãm?</li> <li>• Các nhân tố của câu chuyện là gì và làm thế nào để chuyển thành chiến lược khi tham dự hội chợ</li> </ul>	Nhóm Chuyên gia
<b>12h00 – 13h15</b>	<b>Nghỉ trưa</b>	
13h15 – 14h15	<b>Vai trò của các hội chợ/triển lãm trong chiến lược tìm kiếm nguồn cung cấp</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Người tiêu dùng thủy sản EU thường mua hàng dựa trên những tiêu chí nào?</li> <li>• Các bên đưa ra quyết định phối hợp với nhau như thế nào? Mô hình giao dịch nào hiệu quả nhất đối với một gian hàng triển lãm?</li> <li>• Kỹ năng gì để có được cuộc đàm phán thành công?</li> </ul>	Nhóm Chuyên gia

## *Khóa tập huấn “Tham gia Hội chợ triển lãm Quốc tế hiệu quả”*

14h15 – 15h15	<b>Tính toán thời điểm và các công cụ thu hút khách tham quan</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Tầm quan trọng và sự liên quan của các chiến dịch quảng cáo trước triển lãm. Làm sao để thu hút khách hàng mục tiêu đến gian hàng của mình?</li> <li>Cần phải áp dụng biện pháp nào và khi nào thì áp dụng?</li> </ul>	Nhóm Chuyên gia
<b>15h15 – 15h45</b>	<b>Nghỉ giải lao</b>	
15h45 – 16h45	<b>Gian hàng bán hàng 1: Nghệ thuật đàm phán</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Xác định nhu cầu và các ưu tiên của người mua</li> <li>Quản lý kênh bán hàng,</li> <li>Những điều nên và không nên khi đàm phán B-to-B, chiến thuật và kỹ thuật kết thúc cuộc đàm phán.</li> </ul>	Nhóm Chuyên gia
16h45 – 17h00	<b>Tổng kết ngày 1</b>	
<b>Ngày thứ hai</b>		
08h30 – 9h00	<b>Ôn tập nội dung Ngày 1</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Chiến lược kể chuyện marketing của tôi</li> <li>Kế hoạch thu hút khách tham quan gian hàng của tôi</li> </ul>	Nhóm Chuyên gia
9h00 – 9h30	<b>Sử dụng các phương tiện truyền thông đại chúng - đòn bẩy hữu hiệu</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Làm thế nào để sử dụng các phương tiện thông tin đại chúng kỹ thuật số để tăng cường hiệu suất và tối đa hóa chỉ số đo lường hiệu suất (KPI) khi tham gia hội chợ triển lãm?</li> </ul>	Nhóm Chuyên gia
9h30 – 10h00	<b>Những điều cần lưu ý khi thiết kế gian hàng</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Những yếu tố chủ đạo trong thiết kế gian hàng</li> <li>Cách trưng bày và thuyết trình sản phẩm sao cho hấp dẫn khách tham quan.</li> </ul>	Nhóm Chuyên gia
<b>10h00 – 10h30</b>	<b>Giải lao</b>	
10h30 – 12h00	<b>Gian hàng bán hàng 2: Cách ứng xử hiệu quả trong gian hàng</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Thái độ bán hàng, cách tương tác hiệu quả với khách tham quan, nghệ thuật rao tại thang máy, đưa ra các câu hỏi mở, nhập vai</li> </ul>	Nhóm Chuyên gia
<b>12h00 – 13h15</b>	<b>Nghỉ trưa</b>	
13h15 – 14h15	<b>Quản lý danh sách khách hàng</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Làm sao để lưu giữ đầy đủ các thông tin của khách tham quan gian hàng?</li> <li>Hợp nhất các chiến lược theo từng bước trong quá trình triển lãm.</li> <li>Giải trình các khoản đầu tư cho gian hàng</li> </ul>	Nhóm Chuyên gia
14h15 – 15h15	<b>Gian hàng bán hàng 3: Quy tắc xã giao trong kinh doanh</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Làm sao để các hoạt động chào hàng và chiến lược chăm sóc</li> </ul>	

## *Khóa tập huấn “Tham gia Hội chợ triển lãm Quốc tế hiệu quả”*

	khách hàng phù hợp với thói quen và các đặc thù văn hóa của khách hàng châu Âu? <ul style="list-style-type: none"> <li>Cách thuyết trình và nhập vai theo phong cách kinh doanh của châu Âu.</li> </ul>	
<b>15h15 – 15h45</b>	<b>Nghỉ giải lao</b>	
15h45 – 17h00	<b>Ôn tập</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Kiến thức mà các bạn thu thập được, đó là cách lập kế hoạch tham gia triển lãm thương mại</li> <li>Bài tập tình huống – Câu hỏi và trả lời – Đánh giá và nhận xét.</li> </ul> <b>Kết thúc khóa đào tạo &amp; trao chứng chỉ</b>	Nhóm Chuyên gia

### Training Course Effective Trade Fair Participation – Exporters, Vietnam, January, 2013

	Day 1	Who	Day 2	Who
	<b>Registration</b>			
8.30 – 9.15	<b>Opening &amp; Introduction of the program</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Introduction CBI, trainers</li> <li>Programme Presentation</li> <li>Needs assessment</li> <li>Expectations-</li> </ul>	CL+ KT	<b>Group review of exercises day 1:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>My Exhibition Story Strategy &amp;</li> <li>My Visitor Promotion Plan</li> </ul>	CL
9.15 – 10.00	<b>Understanding Europe and its (food) markets</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Introduction to consumer markets, trends and tendencies in consumer behaviour.</li> <li>Recent developments in agro-food industries and consumer preferences: sustainability, glocalisation, neo-nomadism, co-making.</li> <li>How to understand the XTC World Innovation Food trends?</li> </ul>	CL	<b>Using social media for maximum leverage</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>How to use digital and social media to increase effectiveness and maximize KPI's of a trade show participation?</li> </ul> <b>Essentials of stand design</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Key elements of stand design, Attractive product presentations and displays.</li> </ul>	KT
<b>10.00 – 10.30</b>	<b>Coffee / Tea Break</b>		<b>Coffee / Tea Break</b>	
10.30 – 12.00	<b>Story Telling Activity: what &amp; how to use it</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>How is story telling integrated in corporate marketing communication?</li> <li>How does it relate to trade fair participation?</li> </ul>	CL	<b>Sales Clinic 2: Effective stand behaviour</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Sales attitude, effective visitor interaction, the elevator pitch, opening questions, role play</li> </ul>	CL



## Khóa tập huấn “Tham gia Hội chợ triển lãm Quốc tế hiệu quả”

	<ul style="list-style-type: none"> <li>What are the elements of the story and how do these elements translate in a trade fair strategy?</li> </ul>			
<b>12.00 – 13.15</b>	<b>Lunch break</b>		<b>Lunch break</b>	
13.15 – 14.15	<b>Role of trade fairs in sourcing strategies</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>What criteria do European buyers of sea food use?</li> <li>How are decision making units composed?</li> <li>What are the most effective transaction models at a trade show?</li> <li>What skills do I need for successful negotiation?</li> </ul>	KT	<b>Sales lead management</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>How to secure the contacts made during the trade show?</li> <li>Integration of follow-up strategies in the participation concept.</li> <li>Accountability of trade show investments.</li> </ul>	KT-CL
14.15 – 15.15	<b>Visitor promotion tools &amp; timing</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Importance and relevance of pre-show promotion campaigns.</li> <li>How to attract targeted visitors to the stand? What tools to use and when to use them? My visprom plan.</li> </ul>	CL	<b>Sales Clinic 3 : Business etiquette</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>How to adapt your sales approach and follow-up strategy to habits and culturally determined factors with European buyers?</li> <li>Presentation of European business styles &amp; role play.</li> </ul>	KT-CL
<b>15.15 – 15.45</b>	<b>Coffee / Tea Break</b>		<b>Coffee / Tea Break</b>	
15.45 – 16.45	<b>Sales Clinic 1: Art of Negotiation (KT)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Identifying buyers’ needs and priorities, managing the sales funnel, do’s &amp; don’ts in B-to-B negotiations, closing tactics and techniques</li> </ul>	KT	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Wrap-up</b></li> <li><b>Your take-aways, a trade fair participation plan</b></li> <li><b>Contingencies - Q &amp; A - Evaluation&amp; Remarks</b></li> <li><b>Closing ceremony &amp; certificates</b></li> </ul>	KT-CL
16.45 – 17.00	<b>Wrap-up Day 1</b>			
17.00 – ...	<b>Individual coaching</b>		<b>Individual coaching</b>	

-----oOo-----

### Thông tin chi tiết liên hệ:

**Chị Nguyễn Ngọc Dung - Phụ trách chương trình:**

Tel: 043. 8354496 – 223; Mobile: 0988-428-828 ;

Email: [ngocdung@vasep.com.vn](mailto:ngocdung@vasep.com.vn)

**Xin trân trọng cảm ơn!**