

PHÁT TRIỂN SẢN PHẨM VÀ SẢN PHẨM GIÁ TRỊ GIA TĂNG CHO CÁC DOANH NGHIỆP THỦY SẢN

Product Development and Value Addition for the Fish and Seafood Sector



TP Cà Mau (16-17/09/2013): Khách sạn Quốc tế - 179, Đại lộ Phan Ngọc Hiển, Phường 6

TP Hồ Chí Minh (19-20/09/2013): VP VASEP, Số 218 Lô A, đường số 6, P. An Khánh, Quận 2

Thị trường Châu Âu là thị trường nhập khẩu thủy sản lớn, tiềm năng nhưng luôn đặt ra các yêu cầu cao về chất lượng, đa dạng hóa sản phẩm... Để sản phẩm thủy sản Thị trường Châu Âu là thị trường nhập khẩu thủy sản lớn, tiềm năng nhưng luôn đặt ra các yêu cầu cao về chất lượng, đa dạng hóa sản phẩm... Để sản phẩm thủy sản Việt Nam đứng vững trên thị trường này, các DN cần phải đầu tư lớn vào việc nghiên cứu cải tiến chất lượng, áp dụng công nghệ phát triển sản phẩm mới và gia tăng giá trị hàng hóa xuất khẩu. Tuy nhiên đây là điểm yếu và hạn chế của nhiều DN thủy sản Việt Nam.

Để gia tăng giá trị hàng thủy sản Việt Nam xuất khẩu sang EU, Hiệp hội **VASEP** và Tổ chức Xúc tiến Nhập khẩu từ các nước đang phát triển Hà Lan (**CBI Hà Lan**) với sự tham gia của các chuyên gia cao cấp hàng đầu của CBI và EU đã xây dựng chương trình “**Phát triển sản phẩm và sản phẩm giá trị gia tăng cho các Doanh nghiệp thủy sản - Product Development and Value Addition for the Fish & Seafood Sector**” nhằm:

- Trang bị và hệ thống lại kiến thức kỹ thuật, công nghệ về phát triển sản phẩm và sản phẩm giá trị gia tăng cho các DN thủy sản (VD: bao bì đóng gói...)
- Giúp các DN tìm hiểu thêm thói quen, thị hiếu tiêu dùng thủy sản của người dân EU
- Tìm hiểu về khía cạnh pháp lý (an toàn vệ sinh thực phẩm và truy xuất nguồn gốc...)
- Lập kế hoạch và chiến lược tiếp cận thị trường EU
- Giới thiệu về hệ thống dữ liệu CBI và dịch vụ hỗ trợ - EU Helpdesk sẽ giúp bạn điều tra thị trường, các công cụ marketing xuất khẩu và các thông tin pháp lý và các yêu cầu của thị trường EU nhằm giới thiệu sự phát triển của thị trường

Mr. Siegfried Bank



- Tiến sỹ Marketing Đại học - Braunschweig
- 10 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực phát triển sản phẩm và chuyển giao công nghệ tại Trung Quốc và Nga.
- Là đại diện cho các tổ chức Châu Âu, làm việc với các công ty sản xuất thủy sản và các tổ chức hỗ trợ kinh doanh chủ yếu ở Châu Á, Châu Phi, Mỹ Latinh.

- 5 năm làm việc ở CBI tại Indonesia và Việt Nam. Với mục tiêu đẩy mạnh các chuỗi giá trị sản xuất thủy sản dựa trên đánh giá về thị trường, hỗ trợ cho Xuất khẩu vào EU bằng cách giảm các rào cản kỹ thuật ở các thị trường, hỗ trợ cho các chính phủ và các tổ chức hỗ trợ kinh doanh xây dựng dịch vụ hỗ trợ thị trường sang EU, phát triển các chiến lược XK dựa trên các xu hướng thị trường mới nhất ở EU.

- Phát triển và chuyển giao công nghệ. VD: Thực phẩm và công nghệ sinh học với các tổ chức trong và ngoài nước

Mr. Andreas Lippmann



- 11 năm kinh nghiệm trong các nhà hàng cao cấp
- Giám đốc phát triển sản phẩm cho mặt hàng thủy sản, dịch vụ ăn uống của hãng Deutsche See - Đức (3 năm)
- Giám đốc phát triển sản phẩm mặt hàng thủy hải sản hữu cơ Deutsche See GmbH, Bremerhaven, Germany (8 năm)

- Tư vấn cho các sản phẩm thủy sản hữu cơ và bền vững cho các nhà sản xuất và các nhà bán buôn

- Kinh nghiệm hướng dẫn cho sản phẩm thủy sản hữu cơ tại các nước: Na uy, Israel/Palestine, Scotland, Việt Nam, Pháp, Indonesia, Tây Ban Nha, Thụy Điển, Ecuador

Phí tham dự:

Ngày đăng ký	Hội viên VASEP	Ngoài hội viên VASEP
Tại Tp Cà Mau	800.000đ/người/khóa	1.200.000đ/người/ khóa
Tại Tp Hồ Chí Minh	1.500.000 đ/người/khóa	2.000.000 đ/người/khóa
Sau ngày 12/09/2013	2.000.000 đ/người/khóa	2.500.000 đ/người/khóa

❖ **Mức phí trên đã được CBI hỗ trợ về chuyên gia.**

❖ **Mức phí trên bao gồm:** tài liệu, phiên dịch, hội trường, thiết bị, ăn trưa, giải khát giữa giờ, phí quản lý hành chính của VASEP. 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 12/09/2013.**

Nội dung chính

- Các yêu cầu về sản phẩm thủy sản và nhu cầu của khách hàng tại mỗi nước/khu vực khác nhau của Liên minh Châu Âu
- Các khía cạnh pháp lý về phát triển sản phẩm và sản phẩm giá trị gia tăng
- Khía cạnh tài chính: phân khúc sản phẩm mới theo cách tính toán của người mua
- Cách tiếp cận có hệ thống cho sản phẩm và sản phẩm giá trị gia tăng
- Thảo luận về công nghệ và kỹ thuật hiện đại cho sản phẩm giá trị gia tăng (đóng gói, vận chuyển...)
- Phát triển sản phẩm phụ, sản phẩm có giá trị từ chất thải chế biến
- Nhu cầu đầu tư, khía cạnh lợi ích và thị trường của phát triển sản phẩm mới
- Thực hành xây dựng chương trình phát triển sản phẩm của mỗi Công ty .

Thành phần tham dự

- **Ban Lãnh đạo DN; Trưởng – Phó phòng Kỹ thuật, Phát triển sản phẩm, điều hành sản xuất, quản đốc phân xưởng, KD, XNK, Marketing**
- **Các cán bộ Phát triển sản phẩm, QA/QC KD, XNK, Marketing, và các chuyên gia thủy sản...**

PHÁT TRIỂN SẢN PHẨM VÀ SẢN PHẨM GIÁ TRỊ GIA TĂNG CHO CÁC DOANH NGHIỆP THỦY SẢN

Tp. Cà Mau, 16-17/09/2013/ Tp. Hồ Chí Minh, 19-20/09/2013

Thời gian	Ngày 1	Thực hiện
08:30 – 10:15	<p>Khai mạc và giới thiệu chương trình</p> <ul style="list-style-type: none"> Giới thiệu thành phần tham dự, chia sẻ kinh nghiệm thành công và thất bại, mục tiêu và những mong đợi của chương trình Giới thiệu CBI và website của CBI <p>Thị trường Thủy sản Châu Âu</p> <ul style="list-style-type: none"> Xu hướng thị trường và sản phẩm từ quan điểm của người dân Châu Âu Tổng quan thị trường Châu Âu: thực tế, số liệu và xu hướng chất lượng sản phẩm Sản phẩm giá trị gia tăng: những phát triển được dự báo trước tại các nước/khu vực khác nhau của thị trường EU 	SB/AL SB
10:15 – 10:45	Coffee / Tea Break	
10:45 – 12:15	<p>Quan điểm/nhu cầu của khách hàng trong bối cảnh của các sản phẩm Giá trị gia tăng (VAP)</p> <ul style="list-style-type: none"> Ý tưởng về sản phẩm là chưa đủ: Tìm hiểu khách hàng Châu Âu và đối tác - các nhà nhập khẩu SWOT (phân tích mặt mạnh-mặt yếu/ cơ hội - mối đe dọa công ty của bạn) - tiêu chí bạn nên biết để trở thành đối tác thành công của các nhà nhập khẩu sản phẩm giá trị gia tăng <p>Các tính</p> <ul style="list-style-type: none"> Sự mong đợi của nhà xuất khẩu - sự tính toán, cân nhắc của người mua Làm thế nào để tính độ rủi ro đặc biệt - Cách tiếp cận thị trường cho sản phẩm giá trị gia tăng Quản lý rủi ro - Những rủi ro nào? 	SB AL
12:15 – 13:30	Nghỉ trưa	

13:30 – 14:15	Tiếp cận có tính hệ thống để phát triển sản phẩm mới <ul style="list-style-type: none"> Những thay đổi nào của sản phẩm và dịch vụ tạo nên sản phẩm giá trị gia tăng (từ khâu sản xuất chính đến dịch vụ hậu cần) Những công nghệ mới - Công ty tôi có thể áp dụng được những công nghệ nào? 	SB
14:15 – 15:00	<ul style="list-style-type: none"> Làm thế nào để công ty của mình xác định được thách thức như vậy Sản phẩm giá trị gia tăng và đánh giá của thị trường <ul style="list-style-type: none"> Các hình thức khác nhau của sản phẩm giá trị gia tăng, ai mua và bán thế nào? Tiếp tục tập trung vào thị trường = lắng nghe khách hàng 	AL
15:00 – 15:30	Coffee / Tea Break	
15:30 – 17.00	Nghiên cứu tình huống và bài tập thực hành <ul style="list-style-type: none"> Nghiên cứu tình huống Thực hành: xác nhận tình huống 	SB
Thời gian	Ngày 2	Thực hiện
08:30 – 10:15	Tóm tắt ngày 1 <ul style="list-style-type: none"> Phản hồi và đặt câu hỏi Kết luận Bài tập tình huống cho người tham dự về Sản phẩm giá trị gia tăng (phần này sẽ tập trung vào nhóm đối tượng đặc biệt và những đối tượng có nhu cầu, bao gồm phần câu hỏi và trả lời của cá nhân với giảng viên - thị trường hay định hướng công nghệ)	AL/SB
10:15 – 10:45	Coffee / Tea Break	
10:45 – 12:15	Khía cạnh công nghệ và kỹ thuật <ul style="list-style-type: none"> Cái nhìn từ dịch vụ thực phẩm Quan điểm của nhà bán lẻ Châu Âu Chuẩn hóa và Hội nhập trong Doanh nghiệp và quy trình hậu cần - kỹ thuật đóng gói mới, khía cạnh hậu cần và thị trường Bài tập: những gì có thể mắc lỗi? <ul style="list-style-type: none"> Các câu hỏi về kỹ thuật và ý kiến cá nhân (tiếp tục phần câu hỏi từ buổi sáng) 	AL AL/SB
12:15 – 13:30	Thảo luận thêm trong giờ ăn trưa (phản hồi về ECP)	
13:30 – 14:15	Từ rác đến vàng - Làm thế nào để tạo ra sản phẩm từ chất thải chế biến	SB
14:15 – 15:00	<ul style="list-style-type: none"> Khái niệm về sản xuất 0 thặng dư Marketing cho các mặt hàng thực phẩm không có/ có 1 nửa nguyên liệu sản xuất từ cá 	
15:00 – 15:30	Coffee / Tea Break	

15:30 – 17.00	Đặt câu hỏi và triển vọng Tổng kết, đánh giá và cấp chứng chỉ <ul style="list-style-type: none">• Tổng kết• Bế mạc và trao chứng chỉ, chụp ảnh tập thể	AL +SB
---------------	--	--------

Khóa đào tạo được tiến hành bằng tiếng Anh và có phiên dịch ra tiếng Việt

-----oOo-----

Thông tin chi tiết liên hệ:

Phụ trách chương trình:

Chị Nguyễn Ngọc Dung, Tel: 043. 8354496 – 223; Mobile: 0988-428-828

Email: ngocdung@vasep.com.vn

Xin trân trọng cảm ơn!