

# KHÓA ĐÀO TẠO

## THỊ TRƯỜNG THỦY SẢN EU – XU HƯỚNG, QUI ĐỊNH VÀ CÁC YÊU CẦU CỦA KHÁCH HÀNG

*EU Market Access Requirements – Trend, Legislative and Buyer Requirements for Seafood*



09-10/12/2013 tại Tp Nha Trang

- ✓ Thủy sản Việt Nam đã có chỗ đứng trên thị trường EU, tuy nhiên, hiện suy thoái kinh tế khiến thị trường EU ngày càng khắt khe hơn với hàng hóa nhập khẩu, đặc biệt là thủy sản.
- ✓ Ngoài nguyên nhân kinh tế suy thoái khiến cho thủy sản Việt Nam vào thị trường EU giảm mạnh còn do yêu cầu về tiêu chuẩn và chứng nhận chất lượng ngày càng khắt khe của thị trường này, cộng với tình trạng các doanh nghiệp Việt Nam thiếu thông tin cập nhật về các yêu cầu pháp lý, nhu cầu khách hàng, chiến lược tiếp thị bài bản và xây dựng thương hiệu cho thủy sản Việt Nam.
- Nhằm giúp các DN thủy sản nắm vững những thay đổi về yêu cầu pháp lý, quy trình nhập khẩu, các thông tin mới về xu hướng, thị trường EU...Hiệp hội VASEP phối hợp cùng Tổ chức Xúc tiến Nhập khẩu từ các nước đang phát triển Hà Lan (CBI Hà Lan) với sự hỗ trợ một phần kinh phí từ Dự án Hỗ trợ Chính sách Thương mại và Đầu tư của Châu Âu (EU MUTRAP) sẽ tổ chức khóa đào tạo **“Thị trường thủy sản EU: Xu hướng, qui định và các yêu cầu của khách hàng – EU Market Access Requirements – Trend, Legislative and Buyer requirements for Seafood”**, tại TP. Nha Trang.

## Khóa đào tạo: “Thị trường thủy sản EU: Xu hướng, qui định và các yêu cầu của khách hàng” *EU Market Access Requirements – Trend, Legislative and Buyer requirements for Seafood*

### NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH

- Tổng quan về thị trường thủy sản EU, xu hướng mới nhất và tình hình thực tế.
- Các yêu cầu pháp lý – Nguyên nhân gì làm gián đoạn quá trình xuất khẩu thủy sản Việt Nam sang thị trường EU
- Các yêu cầu của người tiêu dùng Châu Âu đối với thủy sản Việt Nam
- Các hệ thống quản lý vệ sinh và sức khỏe cho người tiêu dùng EU
- Cách sử dụng các yêu cầu tiếp cận thị trường như là một công cụ marketing
- Quy phạm thực hành thỏa mãn khách hàng (Customer CoC).
- Bài tập thực hành.

### THỜI GIAN - ĐỊA ĐIỂM:

- Ngày **09-10/12/2013**
- Tại Khách sạn Hải Âu, số 3 Nguyễn Chánh, Tp Nha Trang, Khánh Hòa

### PHÍ THAM DỰ:

| Ngày đăng ký                     | Hội viên VASEP       | Ngoài hội viên VASEP   |
|----------------------------------|----------------------|------------------------|
| Trước 12h ngày <b>03/12/2013</b> | 400.000 đ/người/khóa | 600.000 đ/người/khóa   |
| Sau hạn nêu trên                 | 700.000 đ/người/khóa | 1.000.000 đ/người/khóa |

- ❖ **Mức phí trên bao gồm:** Phí quản lý hóa đơn, hành chính. Các chi phí tài liệu, phiên dịch, hội trường, thiết bị, ăn trưa và giải khát giữa giờ do dự án EU MUTRAP hỗ trợ; chi phí chuyên gia EU do CBI hỗ trợ
- ❖ 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 thanh toán muộn nhất lại lớp học

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

## Khóa đào tạo: “Thị trường thủy sản EU: Xu hướng, qui định và các yêu cầu của khách hàng” *EU Market Access Requirements – Trend, Legislative and Buyer requirements for Seafood*

**Chương trình do hai chuyên gia cao cấp hàng đầu của CBI: Tiến sĩ Siegfried Bank và Thạc sỹ Jan Van Straaten sẽ chia sẻ và trao đổi thông tin.**

### **TIẾN SỸ SIEGFRIED BANK:**



- 10 năm kinh nghiệm làm việc tại các công ty thương mại và sản xuất thủy sản hàng đầu ở Đức.
- Ông Siegfried Bank 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.
- Ông chịu trách nhiệm phát triển nguồn cung ở Châu Á cho thị trường EU, quản lý chất lượng và chuyển giao kỹ thuật.

### **THẠC SỸ JAN VAN STRAATEN:**



- Thạc sĩ của trường đại học kỹ thuật Delft, Hà Lan; bằng quản trị kinh doanh từ IMD, Lausanne, Thụy Sĩ.
- Hiện là giám đốc điều hành của công ty ASKO EMERA(Hà Lan), chuyên phát triển các kỹ năng quản lý, định hướng chiến lược hoạt động, phát triển các thị trường mới.
- Ông Jan Van Straaten có nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực quản lý sản xuất và kinh doanh, chuyên cơ cấu và phát triển các thị trường.
- Trainer cho CBI, chuyên các yêu cầu tiếp cận thị trường và trách nhiệm xã hội. Ông đã tổ chức thành công các hội thảo ở nhiều khu vực trên thế giới như (Peru, Colombia, Tanzania, Tunis, India, Vietnam) về các lĩnh vực thực phẩm chế biến, thủ công, may mặc, đồ gia dụng.
- Với 5 năm làm tại công ty Schindler, Ông đã biến công ty này thành một trong những công ty có lợi nhuận cao nhất ở Châu Âu.

**Khóa đào tạo: “Thị trường thủy sản EU: Xu hướng, qui định và các yêu cầu của khách hàng”**  
*EU Market Access Requirements – Trend, Legislative and Buyer requirements for Seafood*

# LỊCH TRÌNH

## **KHÓA ĐÀO TẠO: “THỊ TRƯỜNG THỦY SẢN EU – XU HƯỚNG, QUI ĐỊNH VÀ CÁC YÊU CẦU CỦA KHÁCH HÀNG”**

*EU Market Access Requirements – Trend, Legislative and Buyer Requirements for Seafood*

*Tp. Nha Trang, 09-10/12/2013*

| Nội dung             |   | Thực hiện       |
|----------------------|---|-----------------|
| <b>Ngày thứ nhất</b> |   |                 |
| 08h00 – 08h30        | Đón tiếp học viên   | Ban Tổ chức     |
| 08h30 – 10h00        | <b>Khai mạc và giới thiệu chương trình</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Khai mạc và giới thiệu mục tiêu của chương trình</li> <li>• Giới thiệu học viên: chia sẻ thành công, thất bại và các vấn đề. Mục tiêu và kỳ vọng</li> <li>• Giới thiệu về CBI (website và cơ sở dữ liệu)</li> </ul>   | Nhóm Chuyên gia |
| 10h00 – 10h15        | Giải lao  |                 |
| 10h15– 11h30         | <b>Cập nhật thị trường thủy sản Châu Âu</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bài tập và trình bày: Hướng dẫn nghiên cứu website: Thị trường Châu Âu đề nghị gì cho sản phẩm cụ thể của bạn?</li> <li>• Tổng quan thị trường EU, xu hướng mới nhất và tình hình thực tế (phối hợp với học viên và những phát hiện của họ)</li> <li>• Nghiên cứu thị trường EU và tìm hiểu khách hàng: sử dụng các yêu tiếp cận thị trường như là công cụ marketing</li> </ul>  | Nhóm Chuyên gia |
| 11h30 – 13h30        | Nghỉ trưa   |                 |
| 13h30 – 15h00        | <b>Tổng quan các yêu cầu tiếp cận thị trường</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Khái niệm các yêu cầu pháp lý cho ngành thủy sản</li> <li>• Khái niệm các yêu cầu của người mua (các hệ thống quản lý, các tiêu chuẩn và cách ghi nhãn)</li> </ul> <b>Các yêu cầu pháp lý liên quan đến thủy sản</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bài tập: kinh nghiệm bản thân về các yêu cầu pháp lý – nguyên nhân làm đình trệ việc thực hiện là gì?</li> </ul> <b>Tổng kết các yêu cầu pháp lý liên quan (Crem ppt, CH 1)</b> | Nhóm Chuyên gia |
| 15h00 – 15h15        | Nghỉ giải lao   |                 |

**Khóa đào tạo: “Thị trường thủy sản EU: Xu hướng, qui định và các yêu cầu của khách hàng”**  
*EU Market Access Requirements – Trend, Legislative and Buyer requirements for Seafood*

|                     |  |                 |
|---------------------|--|-----------------|
| 15h15 – 17h00       | <b>Các yêu cầu của người mua có liên quan về thủy sản</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Giới thiệu (Crem ppt CH 2+3)</li> <li>• Các hệ thống quản lý (Tiêu chuẩn ISO)</li> <li>• Quản lý các hệ thống phức tạp và nhạy cảm: vệ sinh và sức khỏe – Bán khái niệm tiết kiệm cho khách hàng</li> </ul>                                 | Nhóm Chuyên gia |
| <b>Ngày thứ hai</b> |  |                 |
| 08h30 – 10h00       | <b>Ôn tập nội dung ngày 1</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Các bài đã học, các câu hỏi</li> </ul> <b>Các yêu cầu ngoài pháp lý/ Yêu cầu của người mua hàng thủy sản</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Các tiêu chuẩn và cách ghi nhãn</li> </ul>  | Nhóm Chuyên gia |
| 10h00 – 10h15       | Giải lao   |                 |
| 10h15– 11h30        | <b>Các yêu cầu ngoài pháp lý/ Yêu cầu của người mua hàng thủy sản (tiếp theo)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Quy phạm thực hành thỏa mãn khách hàng (Customer CoC) – Đầu tư vào các yêu cầu tiếp cận thị trường theo khái niệm marketing và các điểm tiếp cận thị trường</li> <li>• (trao đổi tương tác với học viên)</li> </ul> | Nhóm Chuyên gia |
| 11h30 – 13h30       | Nghỉ trưa  |                 |
| 13h30 – 15h00       | <b>Các yêu cầu ngoài pháp lý/ Yêu cầu của người mua hàng thủy sản (tiếp theo)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Các hệ thống hỗ trợ trong lúc thực hiện các yêu cầu tiếp cận thị trường <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Từ các tổ chức EU</li> <li>○ Từ các ngành</li> </ul> </li> <li>• Diễn giả khách mời</li> </ul>     | Nhóm Chuyên gia |
| 15h00 – 15h15       | Nghỉ giải lao  |                 |
| 15h15 – 17h00       | <b>Đánh giá và chứng nhận</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tổng kết, hành động tiếp theo, biện pháp dự kiến</li> <li>• Bế mạc , trao chứng chỉ và chụp ảnh tập thể</li> </ul>  | Nhóm Chuyên gia |



**Khóa đào tạo: “Thị trường thủy sản EU: Xu hướng, qui định và các yêu cầu của khách hàng”**  
*EU Market Access Requirements – Trend, Legislative and Buyer requirements for Seafood*

# AGENDA

## TRAINING COURSE: “EU MARKET ACCESS REQUIREMENTS – TREND, LEGISLATIVE AND BUYER REQUIREMENTS FOR SEAFOOD”

*Nha Trang city, 09<sup>th</sup>-10<sup>th</sup> Dec, 2013*

| Day 1         |  |            |
|---------------|--|------------|
| 08h00 – 08h30 | Welcome!   | Org. Board |
| 08h30 – 10h00 | <b>Opening &amp; Introduction of the program</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Opening and objectives Workshop</li> <li>Group Assignment: Participants’ background, experiences (successes, failures and problems), objectives and expectations</li> <li>Introduction CBI (including website and database)</li> </ul>   | Experts    |
| 10h00 – 10h15 | Coffee / Tea Break   |            |
| 10h15– 11h30  | <b>Update on the European Fish market</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Group Assignment and Presentation: guided web research: what does the EU market offer for your specific product(s)?</li> <li>EU market overview, latest trends, facts, (in cooperation with the participants and their findings)</li> <li>Reading the EU market and understanding customers: using MAR as a marketing tool</li> </ul>   | Experts    |
| 11h30 – 13h30 | Lunch  |            |
| 13h30 – 15h00 | <b>Overview of Market Access Requirements</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Concepts of Legislative Requirements for fish</li> <li>Concepts of Buyer Requirements (Management Systems, Standards and Labels)</li> </ul> <b>Relevant Legislative Requirements for Seafood</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Group Assignment: your own experiences with legislative requirements – bottlenecks for implementation?</li> <li>Summary relevant Legislative Req. (Crem ppt, CH 1)</li> </ul> | Experts    |
| 15h00 – 15h15 | Coffee / Tea Break   |            |
| 15h15 – 17h00 | <b>Relevant Buyer Requirements for Fish</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Introduction, (Crem ppt CH 2+3)</li> <li>Management Systems (ISO standards)</li> <li>Managing complex hygiene and health sensitive systems – selling save concepts to the customer</li> </ul>   | Experts    |
| Day 2         |  |            |

**Khóa đào tạo: “Thị trường thủy sản EU: Xu hướng, qui định và các yêu cầu của khách hàng”**  
*EU Market Access Requirements – Trend, Legislative and Buyer requirements for Seafood*

|               |  |         |
|---------------|--|---------|
| 08h30 – 10h00 | <b>Recap of Day 1</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Lessons learned + open questions.</li> </ul> <b>Non-Legislative/ Buyer Requirements Seafood</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Standards and Labels</li> </ul>  | Experts |
| 10h00 – 10h15 | Coffee / Tea Break   |         |
| 10h15– 11h30  | <b>Non-Legislative/ Buyer Requirements Seafood (continuation)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Customer’s Codes of Conducts – investing into MAR according to marketing concept and market access points</li> <li>(interactive session)</li> </ul>                               | Experts |
| 11h30 – 13h30 | Lunch  |         |
| 13h30 – 15h00 | <b>Non-Legislative/ Buyer Requirements Seafood (continuation)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Support systems while implementing MAR <ul style="list-style-type: none"> <li>From EU institutions</li> <li>From the industry</li> </ul> </li> <li>Guest speakers (NN)</li> </ul> | Experts |
| 15h00 – 15h15 | Coffee / Tea Break   |         |
| 15h15 – 17h00 | <b>Evaluation &amp; Certification</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Wrap-up, Follow-up, Contingencies</li> <li>Closing &amp; certification ceremony, Group picture</li> </ul>   | Experts |

-----oOo-----

**Phụ trách chương trình:**  
**Chị Nguyễn Ngọc Dung**, Tel: 043. 8354496 – 223; Mobile: 0988-428-828  
Email: [ngocdung@vasep.com.vn](mailto:ngocdung@vasep.com.vn)

*Xin trân trọng cảm ơn!*