

วิธีวิเคราะห์ต้นทุน

และ ราคาขายชีพพลายเออร์

Price-Cost Analysis & Total Cost of Ownership



IMPORTANCE



หยุดต่อรองแบบส่งเดชเสียที เพราะนอกจากจะไม่ได้ผลแล้ว ยังกลายเป็นตัวตลกอีกด้วย การจะต่อรองกับชีพพลายเออร์ให้ได้ผลนั้น เราควรวิเคราะห์ต้นทุนและราคาขายให้ได้เสียก่อน ผลก็คือ...การต่อรองของท่านก็จะมีน้ำหนักขึ้นและสมเหตุสมผลมากขึ้นด้วย

www.nidapro.com

Line: @nidapro

E-Mail:

nidaprofes@gmail.com

Tel: 097-096-2584

Nida Professional Training Co., Ltd.
Head Office
72/500 Tiwanon Rd., Baanmai,
Pakkred, Nontaburi 11120
Tax ID: 0-1255-44003-53-9

CONTENT

1. ชีพพลายเออร์มีหลักการตั้งราคาอย่างไร
2. การวิเคราะห์ราคา (Price analysis)
3. การวิเคราะห์ต้นทุน (Cost analysis)
4. คำณวนส่วนลด (Discounts)
5. ต้นทุนรวมหมด (TCO-Total Cost of Ownership)
6. การวิเคราะห์ต้นทุนทางตรงและทางอ้อม (Direct & indirect cost)
7. เส้นการเรียนรู้และเส้นประสบการณ์ (Learning curve)
8. ต้นทุนที่แท้จริงและต้นทุนของการเพิ่มคุณค่า
(Real unit cost & Value added cost)
9. การวิเคราะห์เมื่อชีพพลายเออร์เสนอราคาหลายแบบให้เลือก
(Analyzing the supplier Quotation)
- 10.ถามตอบทุกข้อสงสัย

LECTURER

คุณเชี่ยวชาญ รัตนามัทธนะ
B.Sc., LL.B., C.P.M., A.P.P., MCIPS

Experiences:

- ผู้ก่อตั้งและนายกสมาคม
บริหารงานจัดซื้อและชีพพลายเชนแห่ง
ประเทศไทยคนแรก (พ.ศ.2531-2549)
- คนไทยคนแรกที่ได้รับวุฒิบัตร
C.P.M. และ A.P.P. จากสหรัฐอเมริกา
และ MCIPS กิตติมศักดิ์จากอังกฤษ
- ได้รับประกาศนียบัตร Lead
Assessor for ISO-9000 จากสถาบัน
IQC ของอังกฤษ

TRAINING RATES

In HOTEL

4,300+VAT301 = 4,601
(ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 129 บาท)

By ZOOM

3,300+VAT231 = 3,531
(ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 72 บาท)

ยิ่งอบรมมาก ยิ่งเสียภาษีน้อย
ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้เพิ่มขึ้นถึง 200%