

# วิธีวิเคราะห์ต้นทุน

## และ ราคาขายซัพพลายเออร์

Price-Cost Analysis & Total Cost of Ownership



### IMPORTANCE



หยุดต่อรอบแบบส่งเดชเสียที เพราะนอกจากจะไม่ได้ผลแล้ว ยังกลายเป็นตัวตลกอีกด้วย การจะต่อรอบกับซัพพลายเออร์ให้ได้ผลนั้น เราควรวิเคราะห์ต้นทุนและราคาขายให้ได้เสียก่อน ผลก็คือ...การต่อรอบของท่านก็จะมีน้ำหนักขึ้นและสมเหตุสมผลมากขึ้นด้วย

[www.nidapro.com](http://www.nidapro.com)

Line: @nidapro

E-Mail:

[nidaprofes@gmail.com](mailto: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. ซัพพลายเออร์มีหลักการตั้งราคาอย่างไร
2. การวิเคราะห์ราคา (Price analysis)
3. การวิเคราะห์ต้นทุน (Cost analysis)
4. คำนวณส่วนลด (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. การวิเคราะห์เมื่อซัพพลายเออร์เสนอราคาหลายแบบให้เลือก  
(Analyzing the supplier Quotation)
10. ถามตอบทุกข้อสงสัย

### LECTURER

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

Experiences:

- ผู้ก่อตั้งและนายกสมาคม  
บริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่ง  
ประเทศไทยคนแรก (พ.ศ.2531-2549)
- คนไทยคนแรกที่ได้รับวุฒิปัตรี  
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 99 บาท)

ยิ่งอบรมมาก ยิ่งเสียภาษีน้อย  
ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้เพิ่มขึ้นถึง 200%