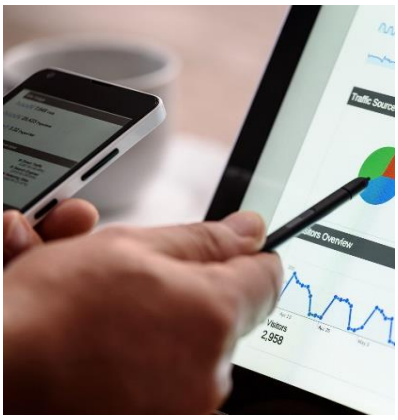
เทคนิคการวิเคราะห์ราคาและต้นทุนเชิงรุก

(Price, Cost, and Should Cost Analysis)

IMPORTANCE



สัญชาตญาณแรกของนักจัดซื้อส่วนใหญ่คือ “ต่อไว้ก่อน” อีกทั้งนักจัดซื้อเป็นจำนวนมาก “สุ่มต่อตามอารมณ์” หลักสูตรนี้จะเปลี่ยนบทบาทของนักจัดซื้อในการต่อรองจาก “นักไล่บี้ราคา” เป็น “นักจัดซื้อมืออาชีพที่เจรจาอย่างโปร่งใส”ตัวอย่างเช่น ซัพพลายเออร์เสนอมา 100 นักจัดซื้อต่อเหลือ 80 ถ้าสุดท้ายสรุปกันที่ราคา 90 นักจัดซื้อก็อย่าเพิ่งดีใจว่าช่วยประหยัดเงินให้บริษัท 10%เพราะถ้านักจัดซื้อเข้าใจ Price Analysis, Cost Analysis, และ Should Cost Analysis และพบว่าราคาที่ควรจะเป็นคือ 50 การที่นักจัดซื้อได้ราคา 90 แท้ที่จริงมิได้ประหยัด แต่เป็นการจ่ายแพงกว่าที่ควรจะเป็นเกือบเท่าตัว

CONTENT

1. เรียนรู้ต้นทุนทางตรง ต้นทุนทางอ้อม และโครงสร้างของต้นทุนและราคาที่ต้องรู้
2. Price analysis (การวิเคราะห์ราคา) คืออะไร ทำอย่างไร
3. ระวังตกหลุมพรางของราคา ต้องวิเคราะห์ TCO / LCC ด้วยก่อนตัดสินใจ
4. Cost analysis (การวิเคราะห์ต้นทุน) คืออะไร ทำอย่างไร
5. Should cost analysis (การวิเคราะห์ต้นทุนที่ควรจะเป็น) คืออะไร ทำอย่างไร
6. วิธีการตรวจเยี่ยมซัพพลายเออร์เพื่อลดต้นทุน โดยการค้นหาต้นทุนที่ไม่มีคุณค่าเพิ่ม
7. ถอดรหัสพฤติกรรมราคา ทำไมซัพพลายเออร์เสนอราคาถูกเกินไปหรือแพงเกินไป
8. กลยุทธ์การตัดสินใจ เมื่อซัพพลายเออร์เสนอราคาแบบขั้นบันไดมาให้เลือก
9. การใช้ Learning Curve มาคำนวณลดราคาในการเจรจาต่อรอง
10. ศิลปะการคำนวณส่วนลด แลกกับการที่ซัพพลายเออร์ขอให้เราจ่ายเงินเร็วขึ้น
11. การเปรียบเทียบทางการเงินระหว่าง “ซื้อ” หรือ “เช่า”
12. วิเคราะห์การขอปรับราคาของซัพพลายเออร์ว่าสมเหตุสมผลหรือกล่าวอ้างเลื่อนลอย

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

LECTURER

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

Experiences:

- ผู้ก่อตั้งและนายกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยคนแรก (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 99 บาท)

ยิ่งอบรมมาก ยิ่งเสียภาษีน้อย
ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้เพิ่มขึ้นถึง 200%