

**PCR-04**

# วิธีวิเคราะห์ต้นทุนและราคาขาย ของซัพพลายเออร์ (Price-Cost Analysis)



วิทยากร : อ.เชี่ยวชาญ รัตนามัทธนะ C.P.M., A.P.P., MCIP

- ประธานกรรมการ สถาบันฝึกอบรมสัมมนาวิชาชีพจัดซื้อฯ บจก. อัลฟา แมเนจเม้นท์ คอนซัลแตนท์
- นายกสมาคมคนแรก (พ.ศ.2531-2549) ของสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชน แห่งประเทศไทย
- คนไทยคนแรกที่ได้รับ C.P.M. จากสหรัฐอเมริกา และเป็นท่านเดียวที่ได้รับ MCIPS กิตติมศักดิ์จากอังกฤษ

หยุดต่อรูปแบบส่งเดชเสียที เพราะนอกจากจะไม่ได้ผลแล้ว ยังกลายเป็นตัวตลกอีกด้วย  
 การจะต่อตรงกับซัพพลายเออร์ให้ได้ผลนั้น เราควรวิเคราะห์ต้นทุนและราคาขายให้ได้เสียก่อน  
 ผลก็คือ...การต่อตรงของท่านก็จะมีน้ำหนักขึ้นและสมเหตุสมผลมากขึ้นด้วย

**หัวข้อการสัมมนา (เวลา 09.00 - 16.00 น.)**

- ✦ ซัพพลายเออร์มีหลักการตั้งราคาอย่างไร
- ✦ การวิเคราะห์ราคา (Price analysis)
- ✦ การวิเคราะห์ต้นทุน (Cost analysis)
- ✦ คำนวณส่วนลด (Discounts)
- ✦ ต้นทุนรวมหมด (TCO-Total Cost of Ownership)
- ✦ การวิเคราะห์ต้นทุนทางตรงและทางอ้อม (Direct & indirect cost)
- ✦ เส้นการเรียนรู้และเส้นประสบการณ์ (Learning curve)
- ✦ ต้นทุนที่แท้จริงและต้นทุนของการเพิ่มคุณค่า (Real unit cost & Value added cost)
- ✦ การวิเคราะห์เมื่อซัพพลายเออร์เสนอราคามาหลายแบบให้เลือก (Analysing the supplier Quotation)
- ✦ ถามตอบทุกข้อสงสัย

**อัตราค่าสัมมนา 3,900 + VAT 7%**

ยิ่งอบรมมาก ยิ่งเสียภาษีน้อย ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้ 200%

สำรองที่นั่ง.. โดยดาวน์โหลดใบสมัครที่ [www.AMCthailand.com](http://www.AMCthailand.com) ส่งมาที่ E-mail: [amc.purchasing@gmail.com](mailto:amc.purchasing@gmail.com)