

วิธีวิเคราะห์ต้นทุนและราคาขาย ของซัพพลายเออร์

Price-Cost Analysis & Total Cost of Ownership

หยุดต่อรูปแบบส่งเดชเสียที เพราะนอกจากจะไม่ได้ผลแล้ว
ยังกลายเป็นตัวตลกอีกด้วย การจะต่อรองกับซัพพลายเออร์ให้ได้ผลนั้น
เราควรวิเคราะห์ต้นทุนและราคาขายให้ได้เสียก่อน ผลก็คือ...
การต่อรองของท่านก็จะมีน้ำหนักขึ้นและสมเหตุสมผลมากขึ้นด้วย

หัวข้อสัมมนา (เวลา 09.00 – 16.00 น.)

- ซัพพลายเออร์มีหลักการตั้งราคาอย่างไร
- การวิเคราะห์ราคา (Price analysis)
- การวิเคราะห์ต้นทุน (Cost analysis)
- คำวนส่วนลด (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



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

☐	รุ่นที่ 174	พ.ย. 28 ส.ค. 2568	☐	โรงแรมเมอเวนพิก สุขุมวิท 15	☐	ZOOM Online
☐	รุ่นที่ 175	พ.ย. 18 ก.ย. 2568	☐	โรงแรมเมอเวนพิก สุขุมวิท 15	☐	ZOOM Online
☐	รุ่นที่ 176	พ.ย. 16 ต.ค. 2568	☐	โรงแรมเมอเวนพิก สุขุมวิท 15	☐	ZOOM Online
☐	รุ่นที่ 177	จ. 17 พ.ย. 2568	☐	โรงแรมเมอเวนพิก สุขุมวิท 15	☐	ZOOM Online
☐	รุ่นที่ 178	พ. 17 ธ.ค. 2568	☐	โรงแรมเมอเวนพิก สุขุมวิท 15	☐	ZOOM Online

ค่าอบรม ท่านละ	ZOOM Online	Onsite – Hotel
	3,300 + Vat 7%	4,300 + Vat 7%

ลงทะเบียนการอบรมได้ที่
www.judsue.com

ธนาคาร	สาขา	เลขที่บัญชี	ประเภทบัญชี
 ไทยพาณิชย์	ถนนศรีนครินทร์ (ชีคองสแควร์)	164-260656-9	ออมทรัพย์
 กสิกรไทย	ชีคองสแควร์ 2	017-8-18254-4	ออมทรัพย์
 กรุงเทพ	ชีคองสแควร์	232-5-11198-3	ออมทรัพย์



บริษัท วันสเต็ป ทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ จำกัด
(สำนักงานใหญ่)
88/133 ซอยอ่อนนุช 21/1 แขวงอ่อนนุช เขตสวนหลวง
กรุงเทพฯ 10250

One Step Training Center Co.,Ltd.
(Head Office)
88/133 Soi Onnut 21/1, Onnut, Suanluang,
Bangkok 10250

เลขประจำตัวผู้เสียภาษีอากร : 0105559107220

ยิ่งอบรมมาก ยิ่งเสียภาษีน้อย ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้ 200%

โทร. 062 951 2245, 092 464 9598

Price-Cost Analysis & Total Cost of Ownership

Stop negotiation in a haphazard way, not only being ineffective but also became a clown. Price-cost analysis is a tool that will enhance your negotiation.

Seminar Leader

Cheocharn Ratanamahatana B.Sc., LL.B., C.P.M., A.P.P., MCIPS

Founding President of Purchasing & Supply Chain Management Association of Thailand

Course outline (09.00 – 16.00)

- How suppliers establish their prices
- Price analysis
- Cost analysis
- Discounts and credit terms
- Concept of Total Cost of Ownership (TCO) and why it matters
- Direct and indirect cost analysis
- Learning curve and how it can influence buying decision
- How to estimate real unit cost and value added cost
- Analyzing the supplier's step pricing
- Questions and answers

