



會算才會賺！ 成本與價格分析

TAITRA

銷售是企業競爭的核心，而採購最在意的是成本與效益。面對價格質疑，業務是否真正理解商品定價策略與合理利潤？又該如何自信回應「你們太貴」？本課程帶你掌握成本結構與定價邏輯，強化談判力，提升成交率。

採購常要求銷售提供售價與成本結構，若競爭者能提出而你不能，訂單自然旁落。而資訊不足也可能讓採購錯殺合理利潤。能清楚說明成本與定價，不僅展現專業，更提升信任與談判效率，甚至獲得採購端更佳來源建議，強化競爭力。歡迎想提升銷售績效的業務、採購主管及相關人員踴躍參加！



【時間】：115年10月29日(四)·09:30~17:30(共7小時，中午休息1小時)

【地點】：外貿協會台南辦事處(台南市中西區成功路457號15樓)

【費用】：新台幣\$3,200元(含學費、講義、午餐)。*現場繳費恕不優惠

△10/22(四)前報名享早鳥優惠\$2900元，同公司2人(含)以上報名優惠價\$2,700元△

【講師介紹】：董磊老師；現任中華採購與供應管理協會監事；曾任遠傳採購經理、企業客戶行銷及銷售部副總經理、華新麗華(股)公司採購處長、幕僚長、行政副總經理)

【課程大綱】

一.【成本與價格的定義】

二.【成本分析】

1.成本分類 2.折舊與攤提 3.成本評估工具
4.成本節省類別 5.成本與報表關係
6.其他重要採購成本概念 7.成本分析的定義及使用時機 8.成本分析要點 9.成本分析方法

三.【價格分析】

1. 成本與價格 2. 價格分析的定義與使用時機
3. 影響價格因子 4. 定價方法 5. 產品生命週期與價格關係 6. 價格分析方法 7. 折扣種類

【課程效益】

- 1、了解成本與價格之差異、成本的分類、成本的計算以及與銷售之因果關係。
- 2、如何從客戶角度思考，提供最佳收費模式，而且是從長期營運總成本角度出發，並且為自己提供下一次服務的優先機會。
- 3、了解採購內部績效評核方法，並學習如何與採購合作創造雙贏局面。
- 4、了解定價方法，並學習商品在不同階段的定價策略。
- 5、學習採購如何進行價格分析，並進而了解採購議價的優先順序。

● 報名請至 <https://tainan.taiwantrade.com/event/list> 線上報名
或 e-mail: irene@taitra.org.tw。聯絡電話:06-229-6623#22 盧小姐

線上報名
OR code



公司名稱	統一編號			
	產業/產品			
地址	電話		手機	
參加者姓名	職稱	E-mail:		
參加者姓名	職稱	E-mail:		
請事先繳費	<input type="checkbox"/> 郵政劃撥 (帳號：31373373，戶名：中華民國對外貿易發展協會台南辦事處) *請於劃撥單上註明參加課程、公司名稱與參加者姓名，劃撥後傳真至 (06)229-6615。 <input type="checkbox"/> 匯款 (銀行：中國信託-代號 822；分行：西台南分行；帳號：222-11-80303-00； 戶名：財團法人中華民國對外貿易發展協會) *完成後請回傳匯款資料並提供報名之課程日期與姓名 <input type="checkbox"/> 信用卡付款：卡別： <input type="checkbox"/> Visa <input type="checkbox"/> Master <input type="checkbox"/> JCB *信用卡公司將於開課前1~3天進行扣款作業，若您已於早鳥日前繳回繳費資訊，將不影響早鳥優惠金額： 金額：_____ 卡號：_____ 有效日期：(月/年) _____ 持卡人簽名(親簽)：_____			

附註：1.本課程招生滿 10 人開課，未達開課人數時，將辦理退款，不便之處尚請見諒。2.因故未能到課，恕不辦理退費，名額可由他人替代。3.本棟樓地下 3 樓備有收費機械式停車場 (半天 100 元，全天 180 元)。4.因應個資法，本資料僅做日後貿協發送相關資訊用，如不願收到貿協訊息，或需更正、刪除個人資料，請洽免付費客服專線 0800-506-088 告知。