

會算才會賺！成本與價格分析

業務銷售是公司永續經營之基石！

懂成本，會計算，才是公司的 NO.1！

銷售人員是站在第一線，面對同業競爭、被企業採購挑剔的靈魂角色！能否順利賣出商品除了商品本身要有差異化外，商品售價高低也是能否順利銷售的重要關鍵因子。企業採購非常注重 Cost & Performance 間的關係，但銷售人員真的了解商品定價策略及公司期望利潤率的合理性嗎？當採購人員說你的商品太貴時，你又如何處理？為什麼知道售價與成本結構的合理性如此重要？採購人員會要求銷售人員提供整體售價與成本結構，以便進行價格及成本比較，以做為採購主管核准之依據。

競爭者可以提出而你不行，採購會如何下單呢？採購有時也會胡亂殺價，因為採購人員無法獲得充份資訊，可能因此錯殺了供應商該得的利潤。

掌握並提供相關售價與成本資訊給採購，也是另一種專業的展現，銷售人員要先會算，才能賣得好。有時將成本結構提供給企業採購人員，採購有可能會告訴你哪些成本過高，甚至可以提供更佳之採購來源以強化供應商之銷售競爭力。

想要提升銷售績效？歡迎業務、採購主管及相關人員，把握機會踴躍報名！

課程大綱

講師簡介

- 1、瞭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、瞭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、瞭解定價方法，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，並進而瞭解採購議價的優先順序。



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、採購協理、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、商貿地產事業群副總經理

【主辦單位】 經濟部國際貿易局、外貿協會 新竹辦事處

【時間】 109 年 05 月 20 日 / 星期三 09:30~17:30 (午休 1 小時)

【地點】 外貿協會新竹辦事處(新竹市光復路二段 287 號 6 樓會議室)

【費用】 原價 NT\$3,500。(含稅、學費、講義、午餐、點心)

★早鳥優惠 5/8 日前繳費者享優惠：3,200 ★同公司兩人以上享優惠：2,900/人

★★★【線上報名】★★★

<https://events.taiwantrade.com/hsinchu1090520f>

洽詢電話：(03)516-3333 ext.18 陳先生；E-mail：hsinchu@taitra.org.tw

備註：1. 本會保留變更或調整課程內容及講師之權利。如遇不可抗力因素(如颱風、地震)，將依照行政院人事行政局發佈之新竹市是否停班停課訊息為準。
2. 本會保留接受報名與否之權利。已報名並繳費者，若不克前來參加，名額可轉讓他人或協調轉班，請務必於開課前 7 天以上，以電話或電子郵件告知。若要辦理退費，將扣除 NT\$300 之行政處理手續費。3. 若開課前 7 天內通知不出席者，不可保留名額或轉班，並且恕不退費。4. 因應個人資料保護法，本報名資料僅做為日後貿協發送相關資訊供您參考之用，若您不需要此課程資料、需更正或刪除個人資料，請來電或傳真告知，若造成困擾，敬請見諒。5. 本課程報名人數未達 10 人即取消辦理，請留意繳費通知信件。