

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **課程** | **產品訂價作業實務** | | | **講師** | **佘通權** |
| **日期** | **111.03.25(星期五)** | | | **時間** | **9:00-16:00 (08:40報到)** |
| **課程**  **簡介** | 最近國際局勢變化快速,各國經濟成長普遍減緩,台灣經濟環境亦連帶受到波及.目前原料成本持續上升,收款期限拉長,付款期限縮短,產品售價無法完全反映成本上升的速度,大幅侵蝕公司既有利潤.此時,企業分析每張訂單損益時,出現部份訂單發生虧損狀態,據調查企業多半做了錯誤的訂價決策所致,本課程綜合市場、產品、品質、成本等多元要素,運用管理會計手法提出產品正確與更好訂價方法,使訂單轉虧為盈,全課採實例解說可為企業帶來實質效益。 | | | | |
| **課程**  **目標** | 1了解產品正確與最佳訂價方法2.了解市場競爭力與產品價值3.不同地區、客戶、品質採差異化訂價4.運用標準成本加合理利潤訂價5.傳授新產品訂價方法6.運用邊際貢獻調價 | | | | |
| **課程**  **效益** | 1.運用管理會計手法擬定最低訂價,避免做出錯誤訂價決策  2.傳授調價技巧與調價時機選擇  **課程大綱請翻到背後詳閱**  3.運用4P調整產品組合結構,增加利潤與營收  4.根據產品市價反推目標成本  5.設計電腦程式產生自動報價機制 | | | | |
| **費 用** | **會員** | **1000元** | **同公司報名第二位以上享九折優惠** | | |
| **非會員** | **2000元** | **同公司報名第二位以上享九折優惠** | | |

**報名前請先閱讀如下，以確保您的權益**

* **主辦單位**：台南市工業會、台南市中小工業服務中心
* **報名方式**：詳填以下報名表連同繳費證明，傳真或郵寄至台南市工業會，並請來電確認。
* **上課地點**：勞工育樂中心第二教室（台南市南區南門路261號）
* **招生人數**：50人(名額有限，額滿為止)
* **繳費方式**：郵寄現金袋或郵政劃撥 (劃撥帳號:31399434戶名:台南市工業會)  
   為避免資源浪費，報名後若不克參加酌收手續費10%。

上課前請先完成匯款，未完成者自動取消報名。

* **聯絡方式：**電話：06-2136711 傳真：06-2139309 聯絡人：陳鴻萱小姐
* **附則：1.本會保有課程更動之權利，如不便之處請見諒。2.為了響應環保，請自備環保杯。**

**煩請臨時有事不克參加之學員，務必來電取消，以免造成困擾，若未來電取消將暫停下次課程報名!!!請各位學員注意**

**----------------------------✂-------煩請填妥資料並剪下回傳------✂----------------------------**

**〈產品訂價作業實務〉講習會111.03.25**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **姓 名** | **職 稱** | **備 註** | |
|  |  | **聯絡人** |  |
|  |  | **電 話** |  |
|  |  | **傳 真** |  |
| **公 司 名 稱** |  | **公 司 章** |  |

🖙🖙🖙縣市合併後，我們擴大服務範圍🖙🖙🖙

|  |
| --- |
| **課程大綱** |
| **一、經濟環境與產品損益分析**1.財經局勢演變2.競爭力分析3.By訂單別損益分析4.提高銷量與提高售價5.調整產品組合結構與薄利多銷  **二、主要產品訂價方法**1.成本加成法2.邊際貢獻訂價法  **三、依交易條件不同之訂價**1.現金價期票價2.目的地交貨與工廠交貨;含不同運輸工具報價3.依受訂量大小訂價4.依市場區隔與差異化訂價  **四、依品級與品牌不同訂價**1.品級不同的訂價2.品牌不同的訂價  **五、外銷產品訂價**1.出廠成本+附加費用+利潤2.FOB,C&F,CIF價格條件訂價3.報價幣別選擇與轉換  **六、最高訂價與最低訂價**1.計算公式與案例解說2.最低售價至少須cover變動成本3.經銷、批發、零售與末端價4.訂價不等於售價;售價不等於成交價  **七、新產品訂價**1.(RD費用+權利金之Allocate)+成本加成2.新產品成本預計3.新產品生命周期訂價4.新產品訂價是否包括RD失敗成本?  **八、調價方法與策略**1.BY產品、客戶與訂單別邊際貢獻計算2.變動成本/銷售量+原料成本漲幅+匯率費率調幅=最低售價3.提高銷售量降低單位固定成本，反映在降價上薄利多銷4.增加銷量設算降價幅度  **九、折扣與促銷策略**1.忠誠折扣,擔保折扣與促銷折扣週年慶2.折扣、促銷並未降牌價3.無邊際貢獻不宜實施降價4.折扣、促銷效益分析  **十、設計電腦程式產生自動報價機制**1.報價作業核決流程與報價單Form2.電腦自動報價系統設計與資料抓取  **十一、Q & A** |