

強化企業體質・改善營運實力

訂價・成本・利潤・團隊績效

要成為一個稱職優秀的物流人，除了要具備諸如運輸、倉儲、存貨管理、IT科技應用等專業的硬實力之外，更應該擁有核心及重要的管理軟實力。物流人若沒有軟實力作為基礎，專業的硬實力便少了可以盡情發揮的著力點，硬實力及軟實力有如銅幣的兩面，缺一不可。長久以來，物流協會的人才培訓主要著重在硬實力的養成，尚欠缺軟實力的培育，本系列課程乃專門為培育物流及工商企業人才的軟實力而設計。

工商企業為了生存及壯大，必須追求獲利性的成長，也就是說在追求業績成長的同時，還能夠透過優質的管理來降低成本及費用，使得利潤能夠與業績同步提升，有鑑於此，企業應多花心思來了解如何制訂有利的價格，如何以追根究柢的方式來分析成本及各項費用，如何做好利潤的管理；另外，要持續推動企業的發展開創市場商機，提升市佔率及營業額，這就有賴於組建一支高績效的團隊，發揮最佳的戰力，帶領公司前進。

為幫助學員了解以上的重要課題及培養關鍵實力，物流協會特別邀請曾在台塑總管理處擔任高階幕僚及營業主管的李明學顧問，來傳授企業如何透過訂價、成本、利潤及團隊績效的管理來提升公司的營運實力。李明學講師以其專業實務經驗為基礎淬煉出了適合大、中、小企業可以彈性應用的知識與技能，將指導各類型企業強化企業體質，改善營運實力的制勝之道，內容非常實用，精彩可期，歡迎會員廠商及工商企業踴躍派員出席，保證不虛此行。

➤ 日期及時間

日期：2015 年

12 月 9 日（三）、12 月 23 日（三）、12 月 30 日（三）

時間：下午 2:00 至 5:00

➤ 地點

工業技術研究院 產業學院台北學習中心場地 4001 室
(台北市和平東路二段 106 號 4 樓 科技大樓)

➤ 課程大綱

日期	主題	內容
12 月 9 日 (三)	成本及獲利分析 —如何創造公司利益，也讓客戶滿意	1. 配合客戶服務方式多、要求也這麼多，如何分析合作案效益，確保公司獲利 2. 客戶殺價怎麼辦，如何決定是否接單 3. 直接服務客戶，還是透過通路商合作，怎麼評估利潤分配，公司會賺錢嗎？ 4. 教你診斷，賺錢或虧錢的關鍵分析力 5. 如何評估公司的市場定位，找出方向 6. 營業部門不清楚成本可以嗎？應該怎麼評估報價與利潤，有好的方法嗎？ 7. 應該如何建立合適的報價機制 8. 實際案例分享，問題討論
12 月 23 日 (三)	目標管理和單元成本管理 —要贏就來硬的，以小搏大致勝關鍵	1. 公司的產品很複雜，服務方式又多樣，成本計算複雜嗎，教你怎麼釐清 2. 成本很難懂嗎，讓你一聽就懂就上手 3. 公司製程或服務流程複雜，方式變化大，怎麼建構合理成本 4. 什麼是目標成本，和產品或服務售價有何關係，要怎麼擬訂 5. 什麼是單元成本分析，了解它對我和公司有何幫助？ 6. 應該如何建立合適的成本管理機制 7. 實際案例分享，問題討論

12 月 30 日 (三)	中高階主管能力之 提升秘方 —如何成為將才，加 值又升職	1. 告訴你，主管應該具備的能力 2. 快速學習成為將才的關鍵能力 3. 如果一個部門交給你負責，怎麼辦：學習領 導人應具備的專業能力 4. 高效能銷售主管，這麼做 5. 如何評估掌握公司的競爭力 6. 如何建構企業需要的管理機制 7. 如何找出運作上的盲點，再解決它 8. 教你聰明工作的方法 9. 我要怎麼做，公司才可以更好 10. 你有多想要勝利 11. 實際案例分享，問題討論
---------------------------	---------------------------------------	---

➤ 報名方式及洽詢資訊

- 填妥之報名表請傳真或 E-mail 給陳思妤 專員

✧ 電話：(02)2778-5669#12

✧ 傳真：(02)2778-3359

✧ E-mail：erin@talm.org.tw

➤ 參加對象

- 物流業之基層主管、中高階主管
- 營業部門主管、營業人員、專案經理
- 工商企業之中、高階幹部

➤ 費用： 聯誼價

中華民國物流協會會員	CILT 英國皇家物流與運輸學會 台灣分會	非會員
NT\$800 /每場次	NT\$800 /每場次	NT\$1000 /每場次

➤ 繳費方式

1. 電匯或 ATM 轉帳

銀行：華南商業銀行(008)懷生分行

帳號：13110-0342445

戶名：社團法人 中華民國物流協會

2. 支票

抬頭：社團法人 中華民國物流協會

郵寄地址：台北市復興南路一段 137 號 7 樓之一 陳思妤收

（為免疏漏，郵寄後請務必來電告知 02-2778-5669#12）