

၂။ ထုတ်လုပ်မှု လုပ်ငန်းစဉ်ကို ချဉ်းကပ်ခြင်း	၃၀	၄။ ဈေးမရောင်းတတ်ခင် ကိုယ့်ကိုယ်ကို	၇။ ကိုယ့်လုပ်ငန်းအတွက် Business Plan ကို
၃။ ထုတ်ကုန်ကို ဘယ်လို တန်ဖိုးသတ်မှတ်ရမှာလဲ	၃၄	အရင်ဆုံး စမ်းရောင်းကြည့်	ကိုယ့်ဘာသာ ဆွဲတတ်သလို ဆွဲထားပါ
၄။ Product Life Cycle ကိုသိထားသင့်ပါတယ်	၃၈	၅။ ရောင်းချမှုရဲ့ အဓိကသော့ချက်များ	၈။ မျိုးဆက်ကို လက်ဆင့်ကမ်းနိုင်တဲ့
၅။ ထုတ်လုပ်မှုနဲ့ ရောင်းချခြင်း		၆။ ဒီခေတ်ထဲမှာ ဈေးကွက်သာရှာတတ်ရင်	လုပ်ငန်းမျိုး ဖြစ်ပါစေ
ဘယ်အပိုင်းက ပိုခက်တာလဲ	၄၃	အရာအားလုံးက ရောင်းကုန်	▲▲▲
၆။ ထုတ်လုပ်မှုမှာ ကြုံတွေ့ရမယ့် အားနည်းချက်များကို		▲	
ကြိုတင် မှန်းဆတွက်ချက်ခြင်း	၄၇		
၇။ ထုတ်လုပ်မှုရဲ့ အဓိကသော့ချက်များ	၅၁		
၈။ ကုန်ကြွေးဝယ်ယူခြင်းဖြင့် ကိုယ်နဲ့ Supplier ကြား			
ယုံကြည်မှု တည်ဆောက်ထားတတ်ပါစေ	၅၄		

**မာတိကာ**

- ဤစာအုပ်နှင့်ပတ်သက်၍

၉

**နိဒါန်း**

- စီးပွားရေးကို ဘယ်လိုစတင်ရမှာလဲ  
(HOW TO START A BUSINESS)

၁၅

- ရင်းနှီးမတည်မှု

၁၉

▲

**အပိုင်း (၁)**

**ထုတ်လုပ်မှု လုပ်ငန်းစဉ်များ**

၁။ အခြေခံအချက်အလေးတွေက  
အသေးစားလုပ်ငန်းတွေအတွက် သိဖို့ လိုအပ်လား

၂၅

**အပိုင်း (၂)**

**ဝန်ဆောင်မှု လုပ်ငန်းစဉ်များ**

၁။ လူတွေရဲ့ Emotion ကို ရောက်အောင် ရောင်းတတ်ပါစေ	၅၉
၂။ Win - Win Situation ဖြစ်အောင် လုပ်ဖူးပြီလား	၆၃
၃။ ရေရှည်သွားမယ့် လုပ်ငန်းမျိုးတွေမှာ အကျိုးအမြတ် နည်းပါးခြင်းက ဖြစ်လေ့ဖြစ်ထသဘောလား	၆၇

**အပိုင်း (၃)**

**ထုတ်လုပ်မှုနှင့် ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းစဉ်များ ဆက်စပ်လုပ်ကိုင်ခြင်း**

၁။ လုပ်ငန်းစဉ် နှစ်ရပ်ပေါင်းအတွက် ဘယ်လို အကျိုးအမြတ် တွက်ချက်ရမှာလဲ	၈၃
၂။ အရင်းအနှီးအနည်းဆုံးကနေ စတင်ဖို့ စဉ်းစားခဲ့ဖူးသလား	၈၇
၃။ အကျပ်အတည်း အခြေအနေကို ရင်ဆိုင်ဖြတ်ကျော်ခြင်း	၉၁
၄။ စီးပွားရေးက ဘာရဖို့ လုပ်နေရတာလဲ	၉၄
၅။ ထုတ်လုပ်မှုနဲ့ ရောင်းချခြင်း ဟန်ချက်ညီအောင် လုပ်ဆောင်နိုင်ပြီလား	၉၇
၆။ အရှုံးထဲက အမြတ်ကို ရှာတတ်ပါစေ	၁၀၀