

หลักสูตร การบริหารสินเชื่อและการเจรจาเพื่อติดตามหนี้

วันที่ 7 กันยายน 2558 โรงแรมมารี บูเลอวาร์ด ถนนสุขุมวิท BTS สถานีนาฬิกา

การให้สินเชื่อแก่ลูกค้า”ต้องพิจารณาถึงความเสี่ยงในการให้เครดิตแก่ลูกค้า และความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้า หากบัญชีลูกหนี้มีจำนวนมากก็จะทำให้เงินจมในบัญชีลูกหนี้มาก หากลูกหนี้ไม่ชำระหนี้ตามกำหนดเวลา อาจส่งผลถึงเงินทุนหมุนเวียนของธุรกิจไม่เพียงพอหรือธุรกิจอาจขาดสภาพคล่องได้ ดังนั้น การพิจารณาลูกค้าผู้ที่จะมาเป็นลูกหนี้การค้ำจึงมีส่วนสำคัญอย่างยิ่งสำหรับธุรกิจ หากสามารถ พิจารณา การให้สินเชื่อกับ ลูกค้าที่มาซื้อสินค้าได้อย่างถูกต้องโอกาสที่จะเก็บเงินได้ครบตามกำหนดย่อมมีมากกว่า ส่วนการติดตามหนี้ต้องใช้ทั้งทักษะและประสบการณ์ สิ่งทีพบอยู่เสมอ คือ ลูกค้าขอพบเหตุมาอ้างและไม่ยอมชำระหนี้หรือพบตัวลูกค้ายาก(ชอบหลบหน้า)ในบางกรณีอาจจะใช้โทรศัพท์ติดต่อลูกค้า ปัญหาที่พบบ่อยคือ ลูกค้าไม่ยอมรับโทรศัพท์หรือโชคดีอาจจะติดต่อลูกค้าได้แต่จะลูกค้าบ่ายเบี่ยงการชำระหนี้ เมื่อพบปัญหาเหล่านี้ต้องหาวิธีรับมือและแก้ไขปัญหา”หาอย่างไรให้ลูกหนี้ยอมเจรจาและยอมชำระหนี้” การใช้คำพูดและน้ำเสียงเพื่อจูงใจ หรือ โน้มน้าวให้ลูกค้ายอมชำระหนี้ตามเงื่อนไข โดยยังมีความสัมพันธ์ อันดีต่อกัน เรียกว่า”ได้ทั้งเงิน และได้ทั้งใจ ลูกค้า”อีกด้วย

หลักสูตรนี้ถูกออกแบบมาเพื่อให้ผู้เข้าร่วมสัมมนาทราบทราบแนวทางในการบริหารสินเชื่อและวิธีการวางตัวหรือการใช้คำพูดกับลูกค้าในแต่ละสถานการณ์ที่อาจจะเกิดขึ้นจริง และทราบวิธีรับมือลูกค้าต้องทำอย่างไร โดยนำทักษะการเจรจาต่อรอง (Negotiation Skills) มาประยุกต์และใช้กับลูกค้าในแต่ละสไลด์ หลักเกณฑ์ต่างๆที่นำมาใช้ในการสัมมนาครั้งนี้ผู้เข้าร่วมสัมมนาจะสามารถนำจุดแข็งไปใช้ได้และขจัดข้อโต้แย้งจากลูกค้าได้โดยการนำทักษะในการเจรจาต่อรองเพื่อแก้ไขสถานการณ์และไม่เปิดช่องว่างหรือจุดอ่อนให้ลูกค้านำมาใช้เป็นข้ออ้างเพื่อบ่ายเบี่ยงการชำระหนี้ในภายหลัง และเรื่องกฎหมายใหม่ที่เกี่ยวข้องกับ พ.ร.บ.การตามหนี้ที่เป็นธรรมซึ่งประกาศในราชกิจจานุเบกษา แล้วเมื่อ6มิ.ค.15มีผลบังคับใช้ใน180วันรวมถึง กฎหมายการค้าประกันซึ่งได้แก้ไขใหม่ และประกาศใช้เมื่อ11ก.พ.2558แล้วหากธุรกิจไม่ตั้งรับหรือฝึกอบรมพนักงานในองค์กรที่มีส่วนเกี่ยวข้องให้ทราบกฎหมายฉบับนี้อาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจภายหลังได้ ดังนั้นหลักสูตรนี้จึงมีความสำคัญ โดยผลลัพธ์สุดท้ายของการฝึกอบรมธุรกิจจะต้องมีผลกำไร และมีสภาพคล่อง หนี้เสียลดลง ปัญหาหนี้สูญไม่เกิดขึ้น

เนื้อหาหลักสูตร เวลา 09.00 – 16.00 น.

1.การบริหารบัญชีลูกหนี้

2.นโยบายสินเชื่อมีความสำคัญกับธุรกิจอย่างไร?(Credit Policy)

A.มาตรฐานสินเชื่อ(Credit Standard)

- หลักเกณฑ์การพิจารณาเครดิต 5'C
- การจัดระดับของลูกค้าและวงเงินสินเชื่อ
- การผู้มีอำนาจอนุมัติวงเงินสินเชื่อ
- การใช้ประโยชน์ข้อมูลของลูกค้ามาพิจารณาสินเชื่อ
- การขอเปิดวงเงินสินเชื่อ

B. การกำหนดเงื่อนไขในการชำระเงิน (Term of payment)

C. การบริหารการเก็บเงิน (Collection Management)

- การออกจดหมายเตือน / จดหมายทวงหนี้
- Check list and reminding and collection

3. สัญญาณเตือนภัย และสาเหตุของลูกค้าที่เริ่มมีปัญหา

4. วิเคราะห์หาสาเหตุของการจ่ายเงินล่าช้าและแนวทางแก้ไข

5. การควบคุมสินเชื่ออย่างมีประสิทธิภาพ

6. กลยุทธ์การเจรจาเพื่อติดตามหนี้

* กฎของการฟัง

* การเจรจาและวางตัวเพื่อรับมือกับลูกหนี้ 6 ประเภท

- โกรธง่าย (ใจร้อน) - เชื่องช้า (สุขุม) - รู้ทุกเรื่อง (ชอบคนยกย่อง)
- ลังเล (ไม่แน่ใจ) - ข้างสงสัย (ไม่ไวใจใคร)

- พุดเก่ง (ทำให้คุณหัวเสียได้)

* อำนาจในการต่อรอง (อยู่ที่ไหน? อยู่ที่ใคร?)

* เวทีการเจรจาต่อรอง* การเตรียมพร้อมก่อนเจรจากัน

* ทักษะในการเจรจาหนี้ 8 ขั้นตอน (Negotiations Skill)

7. กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการตามหนี้ที่ท่านต้องทราบ

หนี้ที่บังคับได้ และหนี้ที่บังคับไม่ได้

กฎหมายการค้าประกันใหม่

พ.ร.บ การตามหนี้ที่เป็นธรรม

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้การบริหารสินเชื่อและการจัดการบัญชีลูกหนี้ได้ถูกวิธีและมีผลงานการจัดเก็บบัญชีลูกหนี้ได้มากขึ้น

2. เพื่อพัฒนาบุคลากร ให้เกิดความเข้าใจและสามารถนำทักษะจากการฝึกอบรมมาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด

3. เพื่อลดเวลาและลดต้นทุนในการติดตามหนี้ให้น้อยลง

วิทยากร

อาจารย์องอาจ จันทสมบัติ

การศึกษา

ปริญญาตรี สาขา บริหารธุรกิจ

การเข้าอบรม/สัมมนา

Problem Solving & Decision Making

Negotiating Skills

The 7 Habit of Highly Effective People

การสัมมนาที่ประเทศสิงคโปร์ Account Receivable Program (ARP) ในกลุ่มอีเลคโทรลักซ์เอเชีย

ประสบการณ์ทำงาน

ร่วมงานกับ บริษัท อีเลคโทรลักซ์ ประเทศไทย จำกัด มาเป็นเวลา 28 ปี ซึ่งได้ทำงานในแผนกควบคุมสินเชื่อและกฎหมายมาทุกตำแหน่ง

ประสบการณ์ในการเขียนหนังสือ

เขียนบทความพิเศษในวารสารภาษีบัญชีและกฎหมายธุรกิจ "หาอย่างไรไม่ให้หนี้เสีย จัดการอย่างไรกับหนี้ที่มีปัญหา" เขียนเรื่อง "กลยุทธ์การกระชากหนี้"

ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง (พระราชกฤษฎีกาฉบับที่ 437 ใช้ 19 ตุลาคม พ.ศ. 2548 เป็นต้นไป)

อัตราค่าลงทะเบียน/ท่าน

ชำระที่หน้างาน

ค่าลงทะเบียน/ท่าน	4,000.00
ภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%	280.00
ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3%	120.00
ยอดชำระสุทธิ	4,160.00

ชำระเงินภายในวันที่ 2 กันยายน 2558

ค่าลงทะเบียน/ท่าน	3,600.00
ภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%	252.00
ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3%	108.00
ยอดชำระสุทธิ	3,744.00

แบบฟอร์มสำรองที่นั่งลงทะเบียนเข้าร่วมสัมมนาหลักสูตร :

กรุณกรอกแบบฟอร์มให้ครบถ้วนเพื่อความสะดวกในการติดต่อท่านหลังจากทางบริษัทฯ ได้รับการลงทะเบียน (ท่านสามารถดาวน์โหลดแบบฟอร์มลงทะเบียนมาไว้ที่เครื่องแล้วพิมพ์แล้วกด save แล้วแนบไฟล์ส่งเมลมาสำรองที่นั่งกับทางสถาบันฯ ได้เพื่อความชัดเจนและลดภาวะโลกร้อนครับ)

1. ชื่อ - นามสกุล: _____ ตำแหน่ง: _____
เบอร์มือถือ (โปรดระบุ) _____ E-mail: _____

2. ชื่อ - นามสกุล: _____ ตำแหน่ง: _____
เบอร์มือถือ (โปรดระบุ) _____ E-mail: _____

3. ชื่อ - นามสกุล: _____ ตำแหน่ง: _____
เบอร์มือถือ (โปรดระบุ) _____ E-mail: _____

ชื่อ - ที่อยู่ ที่ใช้ในการออกใบเสร็จรับเงิน: _____

☐ สำนักงานใหญ่
 ☐ สาขาที่ _____ เลขที่ผู้เสียภาษีอากร _____

ผู้ประสานงาน: _____ เบอร์โทร: _____ ต่อ _____

E-mail: _____ Fax: _____ ต่อ _____

การชำระเงินค่าลงทะเบียน

☐ เช็คส่งจ่ายในนาม บริษัท เพอร์เฟกต์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

☐ โอนเงินผ่านบัญชีธนาคารไทยพาณิชย์ สาขาพุทธมณฑล สาย 4 บัญชีเลขที่ 391-211414-7 ประเภทบัญชีออมทรัพย์
 กรุณาแฟกซ์ หรืออีเมลหลักฐานการโอนเงิน พร้อมระบุชื่อหลักสูตร, ชื่อบริษัทของท่าน, ชื่อผู้เข้าร่วมสัมมนา หมายเลข
 02 9030080 ต่อ 4326 หรือที่อีเมล info@perfecttrainingandservice.com

หมายเหตุ: ทางบริษัทฯ ขอความกรุณาท่านกรอกข้อมูลให้ครบถ้วนเพื่อความสะดวกในการรับการติดต่อจากเจ้าหน้าที่รับลงทะเบียนและบริษัทฯ ขอแจ้งให้ท่านทราบว่าข้อมูลดังกล่าวทางสถาบันฯ จะไม่มีการนำไปใช้ในทางอื่นนอกเหนือจากการอบรม/สัมมนาเท่านั้นในกรณีฉุกเฉินที่ไม่สามารถติดต่อผู้ประสานงานได้ทางบริษัทฯ จะขอติดต่อกับผู้เรียนโดยตรงเพื่อประโยชน์ของผู้เรียนเองเท่านั้น

กรณียกเลิกการเข้าร่วมสัมมนา กรุณาแจ้งอย่างน้อยก่อน 7-15 วันทำการ (จ.-ศ. เวลา 09.00 – 17.00 น.) มิฉะนั้นทางสถาบันฯ ขอคิดค่าธรรมเนียมระหว่างดำเนินการดำเนินการที่เกิดขึ้น 30% ของค่าลงทะเบียน เนื่องจากมีค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นระหว่างดำเนินการ