



หลักสูตร กลยุทธ์การติดตามหนี้ และการเจรจาต่อรอง

หลักสูตร 1 วัน

การติดตามหนี้ต้องใช้ทั้งทักษะและประสบการณ์ สิ่งที่พนักงานติดตามหนี้พบอยู่เสมอ คือ ลูกหนี้ขอพบหาเหตุมาอ้างและไม่ยอมชำระหนี้หรือพบตัวลูกหนี้ยาก (ชอบหลบหน้า) ในบางกรณีพนักงานติดตามหนี้โทรศัพท์ไปแต่ลูกหนี้ไม่ยอมรับโทรศัพท์หรือลูกหนี้อาจจะยอมรับโทรศัพท์แต่จะบ่ายเบี่ยงการชำระหนี้เมื่อพบปัญหาเราต้องหาวิธีรับมือและแก้ไขปัญหา "ทำอย่างไรให้ลูกหนี้ยอมเจรจาและยอมชำระหนี้" การใช้คำพูดและน้ำเสียง เพื่อดึงใจหรือเพื่อกดดันให้ลูกหนี้ยอมชำระหนี้ตามเงื่อนไข จึงเป็นสิ่งจำเป็นที่ต้องเรียนรู้ทักษะต่างๆ เหล่านี้ เพื่อไม่ให้เกิดหนี้เสียและหนี้สูญในที่สุด

หลักสูตรนี้ถูกออกแบบมาเพื่อให้ผู้เข้าร่วมสัมมนาทราบถึงการเตรียมพร้อมก่อนการเจรจาหนี้และศึกษาความเป็นไปได้ของลูกหนี้ ที่ใช้น้ำเสียงการใช้คำพูดที่แตกต่างกัน วิธีการวางตัวหรือการใช้คำพูดกับลูกหนี้ในแต่ละสถานการณ์ที่อาจจะเกิดขึ้นจริง วิธีรับมือลูกหนี้ต้องทำอย่างไร โดยนำทักษะการเจรจาต่อรอง (NEGOTIATION SKILLS) มาประยุกต์และใช้กับลูกหนี้ในแต่ละสัปดาห์ หลักเกณฑ์ต่างๆ ที่นำมาใช้ในการสัมมนาครั้งนี้ผู้เข้าร่วมสัมมนาจะสามารถนำจุดแข็งไปใช้ได้ และในบางครั้งหากเกิดข้อโต้แย้งจากลูกหนี้หรือพบปัญหาเฉพาะหน้า จึงจำเป็นต้องใช้ทักษะในการเจรจาเพื่อแก้ไขสถานการณ์และไม่เปิดช่องว่างหรือจุดอ่อนให้ลูกหนี้ นำมาใช้เป็นข้ออ้างเพื่อบ่ายเบี่ยงการชำระหนี้ในภายหลัง ดังนั้นการใช้ทักษะและใช้กลยุทธ์ติดตามหนี้จึงเป็นสิ่งสำคัญที่ผู้เข้าร่วมสัมมนาสามารถเรียนรู้และนำทักษะต่างๆ จากการเรียนรู้ไปใช้แก้ปัญหาอย่างต่อเนื่องจนเกิดเป็นประสบการณ์ ปัญหาหนี้เสียหรือหนี้สูญจะน้อยลงและส่งผลให้การจัดเก็บหนี้มีประสิทธิภาพมากขึ้น ธุรกิจมีสภาพคล่องและมีกำไรในที่สุด

เนื้อหา

หัวข้อการบรรยาย 09.00-16.00น.

- หนี้ที่บังคับได้ & บังคับไม่ได้
- ปัญหา & ข้ออ้างที่ลูกหนี้นำมาใช้กับเจ้าหน้าที่
- สัญญาณเตือนภัยของลูกหนี้ "เจ้าปัญหา"
- การวิเคราะห์หาสาเหตุของการจ่ายล่าช้าของลูกหนี้และแนวทางแก้ไข
- พฤติกรรมของลูกหนี้ที่จ่ายล่าช้า หลายประเภทและแนวทางแก้ไข
- 1. ขอเลื่อนนัดการจ่ายเงิน (ผัดผ่อน)
- 2. ขอบหลบหน้า (หนีปัญหา)
- 3. ขอบมีข้ออ้าง (บ่ายเบี่ยงการชำระหนี้)
- 4. ขอบยื้อ (ทำให้ฟ้อง)
- 5. เช็ดคั้น สม่่าเสมอ (หลักเกณฑ์ความผิด "เช็ดคั้น เช็ดแต่ง อาจติดคุกได้")

➢กลยุทธ์เทคนิคการเจรจาหนี้

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

➢อำนาจในการต่อรอง (อยู่ที่ไหน? อยู่ที่ใคร?)

➢ทางเลือกที่จะนำมาให้แก้ไข "ความขัดแย้ง"

➢หน้าที่ของทีมงานในการเจรจาหนี้

➢การทบทวนข้อตกลง หลังจากเจรจาหนี้แล้ว

➢ทักษะในการเจรจาหนี้ 8 ขั้นตอน

➢ศิลปะในการ "เจรจาหนี้" ที่เป็นต่อ

➢เก็บตกประสบการณ์จากวิทยากร

➢สรุปและตอบคำถาม

ประโยชน์ที่จะได้รับ

- ทราบหลักการการใช้คำพูดอย่างไรจึงจะทำให้ลูกค้ายอมชำระหนี้
- สามารถนำทักษะการเจรจาต่อรองมาใช้กับลูกค้าโดย "เราเก็บเงินได้และลูกค้ายังมีความสัมพันธ์ที่ดีกับเรา"
- สามารถนำจุดแข็งไปใช้และไม่เปิดจุดอ่อนให้ลูกค้าใช้เป็นข้ออ้างในการไม่ชำระหนี้

วันอังคารที่ 24 พฤศจิกายน 2558
โรงแรมมารีบูเลอวาร์ด สุขุมวิท 5

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) ในกลุ่ม

อีเล็คโทรลักซ์เอเชีย

ประสบการณ์ทำงาน

ร่วมงานกับ บริษัท อีเล็คโทรลักซ์

ประเทศไทย จำกัด มาเป็นเวลา 28 ปี

ซึ่งได้ทำงานในแผนกควบคุมสินเชื่อและ

กฎหมายมาทุกตำแหน่ง

ประสบการณ์ในการเขียนหนังสือ

เขียนบทความพิเศษในวารสารภาษี

บัญชีและกฎหมายธุรกิจ "ทำอย่างไร

ไม่ให้เกิดหนี้เสีย จัดการอย่างไรกับหนี้ที่มีปัญหา"

เขียนเรื่อง "กลยุทธ์การกระชากหนี้"

สอบถามและสำรองที่



Tel: 02-4646524, 085-9386299

Fax: 02-9030080 ต่อ 4326

info@perfecttrainingandservice.com

www.perfecttrainingandservice.com



อัตราค่าลงทะเบียน

หลักสูตร กลยุทธ์การติดตามหนี้ และการเจรจาต่อรอง

ราคาปกติท่านละ 4,000 บาท + VAT 7% รวมเป็น 4,280 บาท

สมัครก่อนวันที่ 15 พฤศจิกายน 2558 **พิเศษ** ท่านละ 3,600 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

- เฉพาะนิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้
- ราคานี้รวมเอกสาร อาหารว่างและอาหารกลางวันตลอดหลักสูตร
- ใบเสร็จค่าลงทะเบียน สามารถนำไปบันทึกหักค่าใช้จ่ายทางบัญชีได้ 200 %

แบบฟอร์มลงทะเบียน

แบบฟอร์มสำหรับลงทะเบียนเพื่อเข้าร่วมสัมมนา

ชื่อหน่วยงาน / บริษัท.....

ที่อยู่บริษัท.....

1. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

2. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

3. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

โทรศัพท์ ต่อ โทรสาร

บริษัท เพอเฟกท์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด ที่อยู่ 16/54 ซอยบางขุนเทียน 16 แขวงสามตำบล เขตบางขุนเทียน

กรุงเทพฯ 10150 Tel. 02-4646524 Fax. 02-9030080 ต่อ 4326 E-Mail : info@perfecttrainingandservice.com

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0735553003036

☐ เช็คขีดคร่อมสั่งจ่าย บริษัท เพอเฟกท์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

☐ โอนเงินเข้าบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขา พุทธมณฑล สาย 4 เลขที่บัญชี 391-211414-7

การแจ้งยกเลิก: ผู้สมัครสามารถที่จะยกเลิกการเข้าอบรมได้ ในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 10 วัน บริษัทฯ จะหักค่าธรรมเนียม 15 ของค่าสมัคร และในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 7 วัน บริษัทฯ จะคืนเงินร้อยละ 50 ของค่าสมัคร นอกเหนือจากนี้แล้ว บริษัทฯ จะไม่คืนเงินใดๆ ทั้งสิ้น การจองนี้มีผลเมื่อชำระเงินเรียบร้อยแล้วและโปรดแฟกซ์ใบ Pay-in เพื่อเป็นหลักฐานในการสำรองที่นั่ง