

หลักสูตร การบริหารสินเชื่อและการเจรจาเพื่อติดตามหนี้

วันที่ 28 กันยายน 2559 ณ โรงแรมอมารี บูเลอวาร์ด สุขุมวิท 5 (BTS สถานีนาana)

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

หลักสูตรนี้ถูกออกแบบมาเพื่อให้ผู้เข้าร่วมสัมมนาทราบแนวทางในการบริหารสินเชื่อและวิธีการวางตัวหรือการใช้คำพูดกับลูกค้าในแต่ละสถานการณ์ที่อาจเกิดขึ้นจริง และทราบวิธีรับมือลูกค้าต้องทำอย่างไร โดยนำทักษะการเจรจาต่อรอง (Negotiation Skills) มาประยุกต์และใช้กับลูกค้าในแต่ละสไตล์ หลักเกณฑ์ต่างๆที่นำมาใช้ในการสัมมนาครั้งนี้ผู้เข้าร่วมสัมมนาจะสามารถนำจุดแข็งไปใช้ได้และขจัดข้อโต้แย้งจากลูกค้าได้โดยการนำทักษะในการเจรจาต่อรองเพื่อแก้ไขสถานการณ์และไม่เปิดช่องว่างหรือจุดอ่อนให้ลูกค้านำมาใช้เป็นข้ออ้างเพื่อบ่ายเบี่ยงการชำระหนี้ในภายหลัง และเรื่องกฎหมายใหม่ที่เกี่ยวข้องกับ พ.ร.บ.การตามหนี้ที่เป็นธรรมซึ่งประกาศในราชกิจจานุเบกษา แล้วเมื่อ6มี.ค.15มีผลบังคับใช้ใน180วัน รวมถึง กฎหมายการค้าประกันซึ่งได้แก้ไขใหม่ และประกาศใช้เมื่อ1ก.พ.2558แล้วหากธุรกิจไม่ตั้งรับหรือฝึกอบรมพนักงานในองค์กรที่มีส่วนเกี่ยวข้องให้ทราบกฎหมายฉบับนี้อาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจภายหลังได้ ดังนั้นหลักสูตรนี้จึงมีความสำคัญ โดยผลลัพธ์สุดท้ายของการฝึกอบรม ธุรกิจจะต้องมีผลมีกำไร และมีสภาพคล่อง หนี้เสียลดลง ปัญหาหนี้สูญไม่เกิดขึ้น

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้การบริหารสินเชื่อและการจัดการบัญชีลูกหนี้ได้ถูกวิธีและมีผลงานการจัดเก็บบัญชีลูกหนี้ได้มากขึ้น
2. เพื่อพัฒนาบุคลากร ให้เกิดความเข้าใจและสามารถนำทักษะจากการฝึกอบรมมาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด
3. เพื่อลดเวลาและลดต้นทุนในการติดตามหนี้ให้น้อยลง

วิทยากร อาจารย์อ้ออจ ฉันทสมบัติ

ประสบการณ์ทำงาน

ร่วมงานกับ บริษัท อีเลคโทรลักซ์ ประเทศไทย จำกัด มาเป็นเวลา 28 ปี ซึ่งได้ทำงานในแผนกควบคุมสินเชื่อและกฎหมายมาทุกตำแหน่ง เขียนบทความพิเศษในวารสารภาษีบัญชีและกฎหมายธุรกิจ “ทำอย่างไรไม่ให้หนี้เสีย จัดการอย่างไรกับหนี้ที่มีปัญหา” เขียนหนังสือเรื่อง “กลยุทธ์การระงับหนี้”

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 และสาเหตุของลูกหนี้ที่เริ่มมีปัญหา

4. วิเคราะห์สาเหตุของการจ่ายเงินล่าช้าและแนวทางแก้ไข

5. การควบคุมสินเชื่ออย่างมีประสิทธิภาพ

6. กลยุทธ์การเจรจาเพื่อติดตามหนี้

- กุญแจของการฟัง
- การเจรจาและวางตัวเพื่อรับมือกับลูกหนี้ 6 ประเภท
 - โกรธง่าย (ใจร้อน) - เชื่องช้า (สุขุม) - รู้ทุกเรื่อง (ชอบคนยกย่อง)
 - ลังเล (ไม่แน่ใจ) - ช่างสงสัย (ไม่ไว้วางใจ)
 - พุดเก่ง (ทำให้คุณหัวเสียได้)
- อำนาจในการต่อรอง (อยู่ที่ไหน? อยู่ที่ใคร?)
- เวทีการเจรจาต่อรอง* การเตรียมพร้อมก่อนเจรจาหนี้
- ทักษะในการเจรจาหนี้ 8 ขั้นตอน (Negotiations Skill)

7. กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการตามหนี้ที่ท่านต้องทราบ

- หนี้ที่บังคับได้ และหนี้ที่บังคับไม่ได้
- กฎหมายการค้าประกันใหม่
- พ.ร.บ การตามหนี้ที่เป็นธรรม

อัตราค่าลงทะเบียน

หลักสูตร การบริหารสินเชื่อและการเจรจาเพื่อติดตามหนี้

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

สมัครก่อนวันที่ 20 กันยายน 2559 เหลือเพียงท่านละ 3,600 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

- ราคานี้รวม เอกสารการอบรม / อาหารว่างและอาหารกลางวันตลอดหลักสูตร
- เฉพาะนิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้
- ใบเสร็จค่าลงทะเบียน สามารถนำไปบันทึกหักค่าใช้จ่ายทางบัญชีได้ 200 %

แบบฟอร์มลงทะเบียนเพื่อเข้าร่วมสัมมนา

ชื่อบริษัท /หน่วยงาน.....

ที่อยู่บริษัท.....

1. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

2. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

3. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

4. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

5. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

โทรศัพท์ เบอร์ต่อ..... โทรสาร

บริษัท เพอร์เฟกต์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

ที่อยู่ 16/54 แขวงสามเต่า เขตบางขุนเทียน กรุงเทพฯ 10150

Tel. 02-4646524 Mobile. 085-9386299

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0735553003036

เช็คขีดคร่อมสั่งจ่าย บริษัท เพอร์เฟกต์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

โอนเงินเข้าบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขา พุทธรณีสถิต สาขา 4 เลขที่บัญชี 391-211414-7