



หลักสูตร กลยุทธ์การติดตามหนี้ และการเจรจาต่อรองอย่างมีประสิทธิภาพ

จัดอบรมวันที่ 26 มกราคม 2561 ณ โรงแรมแกรนด์สุขุมวิท ถ.สุขุมวิทซอย 6

หลักการและเหตุผล

การติดตามหนี้ต้องใช้ทั้งทักษะและประสบการณ์ สิ่งทีพนักงานติดตามหนี้พบอยู่เสมอ คือ ลูกหนี้ขอลงนามขอผ่อนชำระหนี้หรือขอปรับหนี้ (ขอผ่อนหนี้) ในบางกรณีพนักงานติดตามหนี้โทรศัพท์ไปแต่ลูกหนี้ไม่ยอมรับโทรศัพท์หรือลูกหนี้อาจจะยอมรับโทรศัพท์แต่จะบ่ายเบี่ยงการชำระหนี้เมื่อพบปัญหาเราต้องหาวิธีรับมือและแก้ไขปัญหา "ทำอย่างไรให้ลูกหนี้ยอมเจรจาและยอมชำระหนี้" การใช้คำพูดและนำเสนอ เพื่อจูงใจหรือเพื่อกดดันให้ลูกหนี้ยอมชำระหนี้ตามเงื่อนไข จึงเป็นสิ่งจำเป็นที่ต้องเรียนรู้ทักษะต่างๆเหล่านี้ เพื่อไม่ให้เกิดหนี้เสียและหนี้สูญในที่สุด

หลักสูตรนี้ถูกออกแบบมาเพื่อให้ผู้เข้าร่วมสัมมนาทราบถึงการเตรียมพร้อมก่อนการเจรจาหนี้และศึกษาความเป็นไปได้ของลูกหนี้ ที่ใช้นำเสียงการใช้คำพูดที่แตกต่างกัน วิธีการวางตัวหรือการใช้คำพูดกับลูกหนี้ในแต่ละสถานการณ์ที่อาจจะเกิดขึ้นจริง วิธีรับมือลูกหนี้ต้องทำอย่างไร โดยนำทักษะการเจรจาต่อรอง (NEGOTIATION SKILLS) มาประยุกต์และใช้กับลูกหนี้ในแต่ละสไตล์ หลักเกณฑ์ต่างๆที่นำมาใช้ในการสัมมนาครั้งนี้ผู้เข้าร่วมสัมมนาจะสามารถนำจุดแข็งไปใช้ได้และในบางครั้งหากเกิดข้อโต้แย้งจากลูกหนี้หรือพบปัญหาเฉพาะหน้า จึงจำเป็นต้องใช้ทักษะในการเจรจาเพื่อแก้ไขสถานการณ์และเปิดช่องว่างหรือจุดอ่อนให้ลูกหนี้นำมาใช้เป็นข้ออ้างเพื่อบ่ายเบี่ยงการชำระหนี้ในภายหลัง ดังนั้นการใช้ทักษะและใช้กลยุทธ์ติดตามหนี้จึงเป็นสิ่งสำคัญที่ผู้เข้าร่วมสัมมนาสามารถเรียนรู้และนำทักษะต่างๆ จากการเรียนรู้ไปใช้แก้ปัญหาอย่างต่อเนื่องจนเกิดเป็นประสบการณ์ ปัญหาหนี้เสียหรือหนี้สูญจะน้อยลงและส่งผลให้การจัดเก็บหนี้มีประสิทธิภาพมากขึ้น ธุรกิจมีสภาพคล่องและมีกำไรในที่สุด

วัตถุประสงค์

เพื่อให้การติดตามหนี้ได้มากขึ้นและมีผลงานทางด้านจัดเก็บหนี้สูงขึ้น
เพื่อพัฒนาบุคลากร ให้เกิดความเข้าใจและสามารถนำทักษะจากการฝึกอบรมมาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพื่อลดเวลาและลดต้นทุนในการติดตามหนี้ให้น้อยลง

หัวข้อการบรรยาย 1 วัน

08.30 – 09.00 ลงทะเบียน

09.00-10.30 น. หนี้ที่บังคับได้ & บังคับไม่ได้

- ปัญหา & ข้ออ้างที่ลูกหนี้นำมาใช้กับเจ้าหน้าที่
- สัญญาณเตือนภัยของลูกหนี้ "เจ้าปัญหา"
- การวิเคราะห์หาสาเหตุของการจ่ายเงินล่าช้าของลูกหนี้และแนวทางแก้ไข

10.30-10.45น. พักรับประทานอาหารว่าง

10.45- 12.00น. พฤติกรรมของลูกหนี้ที่จ่ายเงินล่าช้า หลายประเภทและแนวทางแก้ไข

- ขอเลื่อนนัดการจ่ายเงิน (ผัดผ่อน)
- ขอลงนาม (หนี้ปัญหา)
- ขอบมีข้ออ้าง (บ่ายเบี่ยงการชำระหนี้)
- ขอบยื้อ (ทำให้ฟ้อง)
- เชื่อกัน สม่าเสมอ (หลักเกณฑ์ความผิด "เชื่อกัน เชื่อกัน อาจติดคุกได้")
- กลยุทธ์เทคนิคการเจรจาหนี้

12.00-13.00 น.

พักรับประทานอาหารกลางวัน

13.00-14.30 น.

การเจรจาและวางตัวเพื่อรับมือกับลูกหนี้

- โกรธง่าย (ใจร้อน) - เชื่องช้า (สุขุม) - รุกเร้า (ชอบคนยกย่อง) - ลังเล (ไม่แน่ใจ)
- ข่างสงสัย (ไม่ไวใจใคร) - พุดเก่ง (ทำให้คุณหัวเสียได้)

- อำนาจในการต่อรอง (อยู่ที่ไหน? อยู่ที่ใคร?)
- ทางเลือกที่จะนำมาให้แก้ไข "ความขัดแย้ง"
- หน้าที่ของทีมงานในการเจรจาหนี้

14.30-14.45น. พักรับประทานอาหารว่าง

14.45-16.00น. การทำบันทึกข้อตกลง หลังจากเจรจาหนี้แล้ว

- ทักษะในการเจรจาหนี้ 8 ขั้นตอน
 - ศิลปะในการ "เจรจาหนี้" ที่เป็นต่อ
- เก็บตกประสบการณ์จากวิทยากร
สรุปและตอบคำถาม

วิทยากร

อาจารย์องอาจ ฉันทสมบัติ

สอบถามและสำรองที่



Perfect Training & Service Co.,Ltd.

บริษัท เพอเฟกท์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

อัตราค่าลงทะเบียน

หลักสูตร กลยุทธ์การติดตามหนี้ และการเจรจาต่อรองอย่างมีประสิทธิภาพ

ราคาปกติท่านละ 4,000 บาท + VAT 7% รวมเป็น 4,280 บาท
สมัครก่อนวันที่ 19 มกราคม 2561 เหลือเพียง! ท่านละ 3,500 บาท (ไม่รวม Vat.)

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

ลงทะเบียนเพื่อเข้าร่วมสัมมนา

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

หมายเหตุ



Perfect Training & Service Co.,Ltd.

บริษัท เพอเฟกท์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

บริษัท เพอเฟกท์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

ที่อยู่ 16/54 แขวงสามต้น เขตบางขุนเทียน กรุงเทพฯ 10150

Tel. 02-044 5895 Mobile. 085-9386299

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0735553003036

- เช็คขีดคร่อมส่งจ่าย บริษัท เพอเฟกท์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด
- โอนเงินเข้าบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารกสิกรไทย สาขา บางบอน เลขที่บัญชี 022-3-91431-4

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