



## หลักสูตร กลยุทธ์การติดตามหนี้ และการเจรจาต่อรองอย่างมีประสิทธิภาพ

จัดอบรมวันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2561 ณ โรงแรมแกรนด์สุขุมวิท ถ.สุขุมวิทซอย 6

### หลักการและเหตุผล

การติดตามหนี้ต้องใช้ทั้งทักษะและประสบการณ์ สิ่งทีพนักงานติดตามหนี้พบอยู่เสมอ คือ ลูกหนี้ชอบหาเหตุมาอ้างและไม่ยอมชำระหนี้หรือพบตัวลูกหนี้นาย (ชอบหลบหน้า) ในบางกรณีพนักงานติดตามหนี้โทรศัพท์ไปแต่ลูกหนี้ไม่ยอมรับโทรศัพท์หรือลูกหนี้อาจจะยอมรับโทรศัพท์แต่จะบ่ายเบี่ยงการชำระหนี้เมื่อพบปัญหาเราต้องหาวิธีรับมือและแก้ไขปัญหา "ทำอย่างไรให้ลูกหนี้ยอมเจรจาและยอมชำระหนี้" การใช้คำพูดและนำเสนอ เพื่อจูงใจหรือเพื่อกดดันให้ลูกหนี้อยอมชำระหนี้ตามเงื่อนไข จึงเป็นสิ่งจำเป็นที่ต้องเรียนรู้ทักษะต่างๆเหล่านี้ เพื่อไม่ให้เกิดหนี้เสียและหนี้สูญในที่สุด

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

### วัตถุประสงค์

เพื่อให้การติดตามหนี้ได้มากขึ้นและมีผลงานทางด้านจัดเก็บหนี้สูงขึ้น  
เพื่อพัฒนาบุคคลากร 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)
- ชอบหลบหน้า (หนีปัญหา)
- ชอบมีข้ออ้าง (บ่ายเบี่ยงการชำระหนี้)
- ชอบขี้ขลาด (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 กุมภาพันธ์ 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