



หลักสูตร เทคนิคการติดตามและการเจรจาหนี้ทางโทรศัพท์ และภาคสนาม

วันที่ 23 พฤษภาคม 2561 เวลา 09.00 – 16.00 น.

ณ โรงแรมแกรนด์ สุขุมวิท 6

หลักการและเหตุผล

พนักงานติดตามหนี้ มีส่วนสำคัญต่อความอยู่รอดขององค์กร หากการติดตามหนี้ไม่มีประสิทธิภาพและติดตามหนี้คืนไม่ได้จะส่งผลกระทบต่อธุรกิจ อย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้และหนี้เสียจะมีแนวโน้มเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากมีหลายปัจจัยที่จะเป็นตัวกระตุ้นให้เกิดหนี้เสีย พนักงานติดตามหนี้ทางโทรศัพท์และภาคสนามจึงต้องใช้ทั้งทักษะและประสบการณ์ เพราะต้องเผชิญหน้ากับลูกหนี้โดยตรง จึงมีความแตกต่างจากการติดตามหนี้ทางโทรศัพท์ การแสดงออกทางสีหน้า หรือการควบคุมอารมณ์ระหว่างเจรจา เป็นสิ่งสำคัญ หากพนักงานเร่งรัดหนี้สินไม่สามารถควบคุมอารมณ์ ตนเองได้ โอกาสที่จะเกิดการโต้แย้งหรือความขัดแย้ง กับลูกหนี้สูงมาก ซึ่งส่งผลต่อการไม่ได้รับการชำระหนี้คืน สิ่งทีพนักงานติดตามหนี้สินพบอยู่เสมอ คือ ลูกหนี้ ย้ายบ้านหนี ลูกหนี้ต้องขอขมาเหตุมาอ้าง ลูกหนี้ ไม่มี ไม่หนี ไม่จ่าย ลูกหนี้ทำหาย หรือ ลูกหนี้เป็นกลุ่มผู้มีอิทธิพล หัวหมอ และไม่ยอมชำระหนี้หรือติดต่อลูกหนี้ยากในบางกรณีลูกหนี้ อาจจะนำสินค้าที่เข้าชื่อไปจำหน่าย จะมีความผิดในข้อกฎหมาย ในเรื่องยกยอกทรัพย์ หรือ ฉ้อโกง หรือไม่ ? เมื่อพบปัญหาเหล่านี้ต้องหาวิธีรับมือและแก้ไขปัญหา" ทำอย่างไรให้ลูกหนียอมเจรจาและยอมชำระหนี้" รวมถึงการวางตัวและการใช้คำพูดเพื่อจูงใจ หรือ เพื่อกดดันให้ลูกหนียอมชำระหนี้ตามเงื่อนไขในสัญญาฯ จึงเป็นสิ่งจำเป็นที่ต้องเรียนรู้ทักษะต่างๆเหล่านี้ และนำมาใช้เพื่อให้ได้รับการชำระหนี้กลับคืนมาได้มากที่สุด

หลักสูตรนี้ถูกออกแบบมาเพื่อให้ผู้เข้าร่วมฝึกอบรมทราบถึงภาวะเทียบและข้อบังคับในติดตามหนี้ที่ถูกต้องและวิธีการใช้คำพูดกับลูกหนี้โดยนำทักษะการเจรจาต่อรอง (NEGOTIATION SKILLS) มาประยุกต์ใช้กับลูกหนี้ในแต่ละประเภทได้อย่างมีประสิทธิภาพ หลักสูตรต่างๆที่นำมาใช้ผู้เข้าฝึกอบรมจะสามารถนำจุดแข็งไปใช้และในบางครั้งหากเกิดข้อโต้แย้งจากลูกหนี้หรือพบปัญหาเฉพาะหน้าต้องใช้ทักษะในการเจรจาเพื่อแก้ไขสถานการณ์โดยไม่เปิดช่องว่างหรือจุดอ่อนให้ลูกหนี้นำมาใช้เป็นข้ออ้างเพื่อบ่ายเบี่ยงการชำระหนี้ในภายหลัง

ดังนั้น"เทคนิคการติดตามและเจรจาหนี้"จึงเป็นสิ่งสำคัญที่ผู้เข้าร่วมสัมมนาสามารถเรียนรู้และนำทักษะต่างๆจากการเรียนรู้ไปใช้แก้ปัญหาและเรียกเก็บเงินได้อย่างต่อเนื่องจนเกิดเป็นประสบการณ์จะส่งผลให้การจัดเก็บหนี้มีประสิทธิภาพได้มากขึ้น ธุรกิจมีสภาพคล่อง และมีกำไรโดยที่จะ "ได้ทั้งเงิน และได้ทั้งใจลูกหนี้"

ประโยชน์ที่คาดว่าจะท่านจะได้รับจากการจัดฝึกอบรม:-

1. ทราบหลักการการใช้คำพูดอย่างไรจึงจะทำให้ลูกค้ายอมชำระหนี้
2. สามารถนำทักษะการเจรจาต่อรองมาใช้กับลูกค้ำโดย"เราเก็บเงินได้และลูกค้ำยังมีความสัมพันธ์ที่ดีกับเรา"
3. สามารถนำจุดแข็งไปใช้และไม่เปิดจุดอ่อนให้ลูกค้ำใช้

เนื้อหาหลักสูตร เวลา 09.00 –16.00น.

1. ปัญหาที่ทำให้การเก็บเงินจากลูกหนี้ไม่ได้มักเกิดจาก....???
2. การเตรียมพร้อมก่อนเดินทางไป ติดตามหนี้ ภาคสนาม
3. ศิลปะการสนทนาเพื่อรับมือกับลูกหนี้ 5ประเภท

1.ลูกหนี้ "ไม่มี ไม่หนี ไม่จ่าย"

2.ลูกหนี้ กลุ่มอิทธิพล (ทหาร ,ตำรวจ,ข้าราชการท้องถิ่น)

3.ลูกหนี้ ชอบผลัดผ่อน + (ROLE-PLAY)

4.ลูกหนี้ ขอบบ่ายเบี่ยง > มีข้ออ้าง + (ROLE-PLAY)

5.ลูกหนี้ โกรธง่าย > โมโหง่าย + (ROLE-PLAY)

- กลยุทธ์การเจรจาต่อรองหนี้ (Debts Negotiations)

- กฎแฉของการฟัง

- เราเห็นอะไรจากการมองคน

- อำนาจการต่อรอง + (แบบทดสอบ)

- ทางเลือกที่จะนำมาใช้แก้ไขความขัดแย้ง(แบบทดสอบ)

- เวทีการเจรจาต่อรอง

6. เคล็ดไม่ลับ ต้องเตรียมพร้อมเพื่อไว้รับมือกับลูกหนี้ 3 ประการ

7. กฎหมายที่ต้องรู้ในงานติดตามหนี้ ภาคสนาม

8. หนี้ที่บังคับได้ & บังคับไม่ได้

9. ขบวนการติดตามหนี้,บอกกล่าว,บอกเลิก,สืบทรัพย์,บังคับคดี,ขายทอดตลาด

10. ความผิดฐานโกงเจ้าหนี้(มาตรา350)

11.การแก้ไขปัญหาลูกหนี้เฉพาะหน้าในภาวะซับซ้อน เมื่อ ลูกหนีมี "ปิ่น"

12.การกระทำของลูกหนี้ดังต่อไปนี้ ผู้กระทำมีความผิดหรือไม่ ?

* ขมขู่ > พยายามฆ่า

* หลอกลวง > ความผิดเกี่ยวกับเสรีภาพฯ

* ยกยอกทรัพย์ > รับซื้อของโจร

* ฉ้อโกง

* หมิ่นประมาท

13 พ.ร.บ. การติดตามทวงถามหนี้ ที่เป็นธรรม (ข้อปฏิบัติ/ข้อห้าม)

Tel: 02-464-6524 , 085-938-6299 Fax.02-9030080 ต่อ 4326

E-Mail : info@perfecttrainingandservice.com www.perfecttrainingandservice.com

วิทยากร

อาจารย์อ้อจจ ฉันทสมบัติ

อัตราค่าลงทะเบียน

หลักสูตร เทคนิคการติดตามและการเจรจาหนี้ทางโทรศัพท์และภาคสนาม

ราคาปกติท่านละ 4,000 บาท + VAT 7% รวมเป็น 4,280 บาท
สมัครก่อนวันที่ 18 พฤษภาคม 2561 **เหลือเพียง!** ท่านละ 3,500 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

- 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

บริษัท เพอเฟกท์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

ที่อยู่ 16/54 แขวงสามต้น เขตบางขุนเทียน กรุงเทพฯ 10150

Tel. 02-4646524 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