



# หลักสูตร การบริหารสินเชื่อและการเจรจาเพื่อติดตามหนี้

วันที่ 6 กรกฎาคม 2561 เวลา 09.00 – 16.00 น.

ณ โรงแรมอมารีบูเลอวาร์ด สุขุมวิท 5

## หลักการและเหตุผล

การให้สินเชื่อแก่ลูกค้า"ต้องพิจารณาถึงความเสี่ยงในการให้เครดิตแก่ลูกค้า และความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้า หากบัญชีลูกหนี้มีจำนวนมากก็จะทำให้เงินจมในบัญชีลูกหนี้มาก หากลูกหนี้ไม่ชำระหนี้ตามกำหนดเวลา อาจส่งผลถึงเงินทุนหมุนเวียนของธุรกิจไม่เพียงพอหรือธุรกิจอาจขาดสภาพคล่องได้ ดังนั้น การพิจารณาลูกค้าผู้ที่จะมาเป็นลูกหนี้การค้าจึงมีส่วนสำคัญอย่างยิ่งสำหรับธุรกิจ หากสามารถพิจารณา การให้สินเชื่อกับ ลูกค้าที่มาซื้อสินค้าได้อย่างถูกต้องโอกาสที่จะเก็บเงินได้ครบตามกำหนดย่อมมีมากกว่า ส่วนการติดตามหนี้ต้องใช้ทั้งทักษะและประสบการณ์ สิ่งทีพบอยู่เสมอ คือ ลูกค้าชอบหาเหตุมาอ้างและไม่ยอมชำระหนี้หรือพบตัวลูกค้ายาก(ชอบหลบหน้า)

ในบางกรณีอาจจะใช้โทรศัพท์ติดต่อลูกค้า ปัญหาที่พบบ่อยคือ ลูกค้าไม่ยอมรับโทรศัพท์หรือโชคดีอาจจะติดต่อกับลูกค้าได้แต่ลูกค้าบ่ายเบี่ยงการชำระหนี้ เมื่อพบปัญหาเหล่านี้ต้องหาวิธีรับมือและแก้ไขปัญหา"ทำอย่างไรให้ลูกหนี้ยอมเจรจาและยอมชำระหนี้" การใช้คำพูดและนำเสนอเสียงเพื่อจูงใจ หรือ โน้มน้าวให้ลูกค้ายอมชำระหนี้ตามเงื่อนไข โดยยังมีความสัมพันธ์ อันดีต่อกัน เรียกว่า"ได้ทั้งเงิน และได้ทั้งใจ ลูกค้า"อีกด้วย

หลักสูตรนี้ถูกออกแบบมาเพื่อให้ผู้เข้าร่วมสัมมนาทราบทราบแนวทางในการบริหารสินเชื่อและวิธีการวางตัวหรือการใช้คำพูดกับลูกค้าในแต่ละสถานการณ์ที่อาจจะเกิดขึ้นจริง และทราบวิธีรับมือลูกค้าต้องทำอย่างไร โดยนำทักษะการเจรจาต่อรอง (Negotiation Skills) มาประยุกต์และใช้กับลูกค้าในแต่ละสัปดาห์ หลักเกณฑ์ต่างๆที่นำมาใช้ในการสัมมนาครั้งนี้ผู้เข้าร่วมสัมมนาจะสามารถนำจุดแข็งไปใช้ได้และขจัดข้อโต้แย้งจากลูกค้าได้โดยการนำทักษะในการเจรจาต่อรองเพื่อแก้ไขสถานการณ์และไม่เปิดช่องว่างหรือจุดอ่อนให้ลูกค้านำมาใช้เป็นข้ออ้างเพื่อบ่ายเบี่ยงการชำระหนี้ในภายหลัง และเรื่องกฎหมายใหม่ที่เกี่ยวข้องกับ พ.ร.บ.การตามหนี้ที่เป็นธรรมซึ่งประกาศในราชกิจจานุเบกษา แล้วเมื่อ6มี.ค.15 มีผลบังคับใช้ใน180วัน รวมถึงกฎหมายการค้าประกันซึ่งได้แก้ไขใหม่ และประกาศใช้เมื่อ11ก.พ.2558 แล้วหากธุรกิจไม่ตั้งรับหรือฝึกอบรมพนักงานในองค์กรที่มีส่วนเกี่ยวข้องให้ทราบกฎหมายฉบับนี้อาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจภายหลังได้ ดังนั้นหลักสูตรนี้จึงมีความสำคัญ โดยผลลัพธ์สุดท้ายของการฝึกอบรม ธุรกิจจะต้องมีผลกำไร และมีสภาพคล่อง หนี้เสียลดลง ปัญหาหนี้สูญไม่เกิดขึ้น

## วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้การบริหารสินเชื่อและการจัดการบัญชีลูกหนี้ได้ถูกวิธีและมีผลงานการจัดเก็บบัญชีลูกหนี้ได้มากขึ้น
2. เพื่อพัฒนาบุคลากร ให้เกิดความเข้าใจและสามารถนำทักษะจากการฝึกอบรมมาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด
3. เพื่อลดเวลาและลดต้นทุนในการติดตามหนี้ให้น้อยลง

## เนื้อหาหลักสูตร เวลา 09.00 –16.00น.

1. การบริหารบัญชีลูกหนี้
2. นโยบายสินเชื่อมีความสำคัญกับธุรกิจอย่างไร?(Credit Policy)

### A.มาตรฐานสินเชื่อ(Credit Standard)

-หลักเกณฑ์การพิจารณาเครดิต 5C –การจัดระดับของลูกค้าและวงเงินสินเชื่อ -การผู้มีอำนาจอนุมัติวงเงินสินเชื่อ -การใช้ประโยชน์ข้อมูลของลูกค้ามา พิจารณาสินเชื่อ-การขอเปิดวงเงินสินเชื่อ

### B. การกำหนดเงื่อนไขในการชำระเงิน (Term of payment)

C. การบริหารการเก็บเงิน (Collection Management )-การออกจดหมายเตือน / จดหมายทวงหนี้ -Check list and reminding and collection

### 3. สัญญาณเตือนภัย และสาเหตุของลูกค้าที่เริ่มมีปัญหา

### 4. วิเคราะห์สาเหตุของการจ่ายเงินล่าช้าและแนวทางแก้ไข

### 5. การควบคุมสินเชื่ออย่างมีประสิทธิภาพ

### 6. กลยุทธ์การเจรจาเพื่อติดตามหนี้\* ภัยแฉของการฟัง \*การเจรจาและวางตัวเพื่อรับมือกับลูกหนี้ 6ประเภท

-โกรธง่าย (ใจร้อน) -เชื่องช้า (สุขุม) -รู้ทุกเรื่อง (ชอบคนยกย่อง) -ลังเล (ไม่แน่ใจ) -ช่างสงสัย (ไม่ไวใจใคร) -พูดเก่ง (ทำให้คุณหัวเสียได้)

\* อำนาจในการต่อรอง (อยู่ที่ไหน? อยู่ที่ใคร?)

•เวทีการเจรจาต่อรอง\* การเตรียมพร้อมก่อนเจรจານี้

### 7. กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการตามหนี้ที่ท่านต้องทราบ

•หนี้ที่บังคับได้ และหนี้ที่บังคับไม่ได้

•กฎหมายการค้าประกันใหม่

•พ.ร.บ การตามหนี้ที่เป็นธรรม

วิทยากร

อาจารย์อ้อ อัจฉรินทร์สมบัติ

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

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

## อัตราค่าลงทะเบียน

### หลักสูตร การบริหารสินเชื่อและการเจรจาเพื่อติดตามหนี้

ราคาปกติท่านละ 4,500 บาท + VAT 7% รวมเป็น 4,815 บาท  
สมัครก่อนวันที่ 1 กรกฎาคม 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 แขวงสามเต่า 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