



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 ลูกค้าไม่ยอมรับโทรศัพท์หรือโชคดีอาจจะติดต่อลูกค้าได้แต่จะลูกค้าบ่ายเบี่ยงการชำระหนี้ 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 และสาเหตุของลูกหนี้ที่เริ่มมีปัญหา

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 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