

เทคนิคการทวงหนี้การเจรจาต่อรองหนี้แบบถูกกฎหมายการทวงหนี้ฉบับใหม่



วันอังคารที่ 18 มกราคม 2565
โรงแรมโนโวเทล สุขุมวิท 20
หลักสูตร 1 วัน

หลักการและเหตุผล

พนักงานติดตามหนี้ มีส่วนสำคัญต่อความอยู่รอดขององค์กร หากการติดตามหนี้ไม่มีประสิทธิภาพและติดตามหนี้คืนไม่ได้จะส่งผลกระทบต่อธุรกิจ อย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้และหนี้เสียจะมีแนวโน้มเพิ่มมากขึ้น

เนื่องจากมีหลายปัจจัยที่จะเป็นตัวกระตุ้นให้เกิดหนี้เสีย พนักงานติดตามหนี้ทางโทรศัพท์และภาคสนามจึงต้องใช้ทั้งทักษะและประสบการณ์ เพราะต้องเผชิญหน้ากับลูกหนี้โดยตรง จึงมีความแตกต่างจากการติดตามหนี้ทางโทรศัพท์ การแสดงออกทางสีหน้าหรือการควบคุมอารมณ์ระหว่างเจรจาเป็นสิ่งสำคัญ

หากพนักงานเร่รูดหนี้สินไม่สามารถควบคุมอารมณ์ ตนเองได้โอกาสที่จะเกิดการโต้แย้งหรือความขัดแย้งกับลูกหนี้สูงมาก ซึ่งจะส่งผลต่อการไม่ได้รับการชำระหนี้คืน

สิ่งที่พนักงานติดตามหนี้สินพบอยู่เสมอ คือ ลูกหนี้อายบ้านหนี ลูกหนี้ดื้อขอขมาเหตุมาอ้าง ลูกหนี้ ไม่มี ไม่หนี ไม่จ่าย ลูกหนี้ทำทนาย หรือลูกหนี้เป็นกลุ่มผู้มีอิทธิพล หัวหมอ และไม่ยอมชำระหนี้หรือติดต่อลูกหนี้นายก

ในบางกรณีลูกหนี้อาจจะนำสินค้าที่เข้าชื่อไปจำนำ จะมี ความผิดในข้อกฎหมาย ในเรื่องยักยอกทรัพย์สิน หรือ ฉ้อโกงหรือไม่ ?

เมื่อพบปัญหาเหล่านี้ต้องหาริธีรับมือและแก้ไขปัญหา **“ทำอย่างไรให้ลูกหนี้อยอมเจรจาและยอมชำระหนี้”** รวมถึงการวางตัวและการใช้คำพูดเพื่อจูงใจ หรือเพื่อกดดันให้ลูกหนี้อยอมชำระหนี้ตามเงื่อนไขในสัญญาฯ จึงเป็นสิ่งจำเป็นที่ต้องเรียนรู้ทักษะต่าง ๆ เหล่านี้ และนำมาใช้เพื่อให้ได้รับการชำระหนี้กลับคืนมาได้มากที่สุด

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้การติดตามหนี้ได้มากขึ้นและมีผลงานทางด้านจัดเก็บหนี้สูงขึ้น
2. เพื่อพัฒนาบุคลากรให้เกิดความเข้าใจและสามารถนำทักษะจากการฝึกอบรมมาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด
3. เพื่อลดเวลาและลดต้นทุนในการติดตามหนี้ให้น้อยลง

ประโยชน์ที่ท่านจะได้รับ

1. ทราบหลักการการใช้คำพูดอย่างไรจึงจะทำให้ลูกค้ายอมชำระหนี้
2. สามารถนำทักษะการเจรจาต่อรองมาใช้กับลูกค้าโดย“เราเก็บเงินได้และลูกค้ายังมีความสัมพันธ์ที่ดีกับเรา”
3. สามารถนำจุดแข็งไปใช้และไม่เปิดจุดอ่อนให้ลูกค้าใช้

ค่าลงทะเบียน

ท่านละ 3,400 บาท ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7 %
เฉพาะนิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้
ราคานี้รวมเอกสาร อาหารว่างและอาหารกลางวันตลอดหลักสูตร
*****สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง ตามพระราชกฤษฎีกาฉบับที่ 437 ใช้ 19 ตุลาคม พ.ศ. 2548 เป็นต้นไป**

หัวข้อในการเรียนรู้

เริ่มลงทะเบียน 08.30 น.-09.00 น.

- ปัญหาที่ทำให้การเก็บเงินจากลูกหนี้ไม่ได้มักเกิดจาก....???
- การทะเลาะถกเถียงกันขวางประสิทธิภาพของการเจรจาจากผู้ส่งสารกับผู้รับสาร
- เทคนิคการฟังและการพูดที่มีประสิทธิภาพเพื่อรับมือกับลูกหนี้ 5 ประเภท

1. ลูกหนี้ “ไม่หนี ไม่มี ไม่จ่าย”
2. ลูกหนี้ กลุ่มอิทธิพล (ทหาร ,ตำรวจ,ข้าราชการท้องถิ่น)
3. ลูกหนี้ ขอบผลัดผ่อน + (ROLE-PLAY)
4. ลูกหนี้ ขอบบ้ายเบี่ยง มีข้ออ้าง + (ROLE-PLAY)
5. ลูกหนี้ โกรธง่าย โมโหร้าย + (ROLE-PLAY)

- กลยุทธ์การเจรจาต่อรองหนี้ แบบ Win-Win (Debts Negotiations)
- กฎแห่งการฟัง
- เราเห็นอะไรจากการมองคน
- อำนาจการต่อรอง + (แบบทดสอบ)
- ทางเลือกที่จะนำมาใช้แก้ไขความขัดแย้ง(แบบทดสอบ)
- เวทีการเจรจาต่อรอง
- เคล็ดไม่ลับ ต้องเตรียมพร้อมเพื่อไว้รับมือกับลูกหนี้ 3 ประเภท
- กฎหมายที่ต้องรู้ในงานติดตามหนี้
- หนี้ที่บังคับได้ บังคับไม่ได้
- ขบวนการติดตามหนี้,บอกกล่าว,บอกเลิก,สืบทรัพย์,บังคับคดี,ขายทอดตลาด
- ความผิดฐานโกงเจ้าหนี้ (มาตรา 350)
- การแก้ไขปัญหาลูกหนี้เฉพาะหน้าในภาวะซับซ้อน เมื่อ ลูกหนี้มี “ปิ่น”
- การกระทำของลูกหนี้ดังต่อไปนี้ ผู้กระทำมีความผิดหรือไม่ ?

* ชมขู่ พยายามฆ่า

* หน่วงเหนี่ยว กักขัง ความผิดเกี่ยวกับเสรีภาพฯ

* ยักยอกทรัพย์สิน รับซื้อของโจร

* ฉ้อโกง

* หมิ่นประมาท

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

วิทยากร

อาจารย์ อองอาจ ฉันทสมบัติ

ผู้จัดการ ฝ่ายสินเชื่อ และ กฎหมาย (CREDIT AND LEGAL MANAGER) บริษัท ยูโร ฟิวที ไดรคท์ (ประเทศไทย) จำกัด

ประสบการณ์ในการทำงาน

□ ร่วมงานกับ บริษัท อีเลคโทรลิกส์ ประเทศไทย จำกัด มาเป็นเวลา 28 ปี ซึ่งได้ทำงานในแผนกควบคุมสินเชื่อและกฎหมายมาทุกตำแหน่ง

ผลงานการเขียนหนังสือ

- เขียนบทความพิเศษในวารสารภาษีบัญชีและกฎหมายธุรกิจ “ทำอย่างไรไม่ให้เกิดหนี้เสีย จัดการอย่างไรกับหนี้ที่มีปัญหา”
- เขียนหนังสือเรื่อง “กลยุทธ์การกระชากหนี้”

เทคนิคการทวงหนี้การเจรจาต่อรองหนี้แบบถูกกฎหมายการทวงหนี้ฉบับใหม่

วันอังคารที่ 18 มกราคม 2565

แบบฟอร์มการลงทะเบียน

เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดและความสะดวกแก่ผู้เข้าสัมมนา กรุณากรอกรายละเอียดให้ครบทุกช่อง

ชื่อบริษัท _____ ประเภทธุรกิจ _____

สำนักงานใหญ่ สาขาที่ _____ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี _____

ที่อยู่ _____

ผู้ประสานงาน _____ โทรศัพท์ _____ ต่อ _____

อีเมล(โปรดระบุ) _____ โทรสาร _____

1. ชื่อ-นามสกุล _____ ตำแหน่ง _____

อีเมล(โปรดระบุ) _____ มือถือ (โปรดระบุ) _____

2. ชื่อ-นามสกุล _____ ตำแหน่ง _____

อีเมล(โปรดระบุ) _____ มือถือ (โปรดระบุ) _____

3. ชื่อ-นามสกุล _____ ตำแหน่ง _____

อีเมล(โปรดระบุ) _____ มือถือ (โปรดระบุ) _____

จำนวนผู้เข้าสัมมนา	อัตราค่าสัมมนา	ภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3%	สุทธิ
1 ท่าน	3,400.00	238.00	102.00	3,536.00

สอบถามข้อมูลเพิ่มเติม

โทรศัพท์ 085-938-6299, 082-4235915

ลงทะเบียนสำรองที่นั่ง

กรอกแบบฟอร์ม ส่งมายัง

> อีเมล brainassetsale1@gmail.com



วิธีการชำระเงิน

- โอนเงินเข้าบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารกรุงเทพ สาขาน้ำพุ
- เลขที่บัญชี 287-0-26170-4
- เช็คขีดคร่อมสั่งจ่ายบริษัท เบนแอสเสท เซฟตี้ เทรนนิ่ง จำกัด

กรณีหักภาษี ณ ที่จ่าย

บริษัท เบนแอสเสท เซฟตี้ เทรนนิ่ง จำกัด (สำนักงานใหญ่)
99/63 ซอยพุทธบูชา 36 แยก 1 แขวงบางมด เขตทุ่งครุ กรุงเทพฯ
10140

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี: 0105563158712

การแจ้งยกเลิก: ผู้สมัครสามารถที่จะยกเลิกการเข้าอบรมได้ ในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 15 วัน บริษัทฯ จะหักค่าธรรมเนียม ร้อยละ 10 ของค่าสมัคร และในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 7 วัน บริษัทฯ จะคืนเงินร้อยละ 50 ของค่าสมัคร นอกเหนือจากนี้แล้ว บริษัทฯ จะไม่คืนเงินใดๆ ทั้งสิ้น

หมายเหตุ เมื่อชำระค่าสัมมนาเรียบร้อยแล้วโปรดส่งใบPay-in เพื่อเป็นหลักฐานการยืนยัน