

# หลักสูตร การบริหารสินเชื่อและการเจรจาเพื่อติดตามหนี้



วันพุธที่ 19 กรกฎาคม 2566

โรงแรมโนโวเทล สุขุมวิท 20

หลักสูตร 1 วัน

## หลักการและเหตุผล

การให้สินเชื่อแก่ลูกค้า "ต้องพิจารณาถึงความเสี่ยงในการให้เครดิตแก่ลูกค้า และความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้า หากบัญชีลูกหนี้มีจำนวนมากก็จะทำให้เงินจมในบัญชีลูกหนี้มาก หากลูกหนี้ไม่ชำระหนี้ตามกำหนดเวลา อาจส่งผลถึงเงินทุนหมุนเวียนของธุรกิจไม่เพียงพอหรือธุรกิจอาจขาดสภาพคล่องได้

ดังนั้น การพิจารณาลูกค้าผู้ที่จะมาเป็นลูกหนี้การค้าจึงมีส่วนสำคัญอย่างยิ่งสำหรับธุรกิจ หากสามารถ พิจารณา การให้สินเชื่อกับลูกค้าที่มาซื้อสินค้าได้อย่างถูกต้องโอกาสที่จะเก็บเงินได้ครบตามกำหนดย่อมมีมากกว่า ส่วนการติดตามหนี้ต้องใชทั้งทักษะและประสบการณ์ สิ่งที่ต้องมีเสมอ คือ ลูกค้าชอบหาเหตุมาอ้างและไม่ยอมชำระหนี้หรือพบตัวลูกค้ายาก (ชอบหลบหน้า) ในบางกรณีอาจจะใช้โทรศัพท์ติดต่อลูกค้า ปัญหาที่พบบ่อยคือ ลูกค้าไม่ยอมรับโทรศัพท์หรือโชคไม่ดีอาจจะติดต่อลูกค้าได้แต่จะลูกค้าบ่ายเบี่ยงการชำระหนี้ เมื่อพบปัญหาเหล่านี้ต้องหาวิธีรับมือและแก้ไขปัญหา "ทำอย่างไรให้ลูกหนี้ยอมเจรจาและยอมชำระหนี้" การใช้คำพูดและนำเสนอความเสี่ยงเพื่อจูงใจ หรือ โน้มน้าวให้ลูกค้ายอมชำระหนี้ตามเงื่อนไข โดยยังมีความสัมพันธ์ อันดีต่อกัน เรียกว่า "ได้ทั้งเงิน และได้ทั้งใจลูกค้า" อีกด้วย

หลักสูตรนี้ถูกออกแบบมาเพื่อให้ผู้เข้าร่วมสัมมนาทราบทราบแนวทางในการบริหารสินเชื่อและวิธีการวางตัวหรือการใช้คำพูดกับลูกค้าในแต่ละสถานการณ์ที่อาจเกิดขึ้นจริง และทราบวิธีรับมือลูกค้าต้องทำอย่างไร โดยนำทักษะการเจรจาต่อรอง (Negotiation Skills) มาประยุกต์และใช้กับลูกค้าในแต่ละสไตล์ หลักเกณฑ์ต่างๆที่นำมาใช้ในการสัมมนาครั้งนี้ผู้เข้าร่วมสัมมนาจะสามารถนำจุดแข็งไปใช้ได้และขจัดข้อโต้แย้งจากลูกค้าได้โดยการนำทักษะในการเจรจาต่อรองเพื่อแก้ไขสถานการณ์และไม่เปิดช่องว่างหรือจุดอ่อนให้ลูกค้านำมาใช้เป็นข้ออ้างเพื่อบ่ายเบี่ยงการชำระหนี้ในภายหลัง และเรื่องกฎหมายใหม่ที่เกี่ยวข้องกับ พ.ร.บ.การตามหนี้ที่เป็นธรรมซึ่งประกาศในราชกิจจานุเบกษา แล้วเมื่อ 6 มี.ค. 15 มีผลบังคับใช้ใน 180 วัน รวมถึง กฎหมายการค้าประกันซึ่งได้แก้ไขใหม่ และประกาศใช้เมื่อ 11 ก.พ. 2558 แล้วหากธุรกิจไม่ได้รับหรือฝักอบรมพนักงานในองค์กรที่มีส่วนเกี่ยวข้องให้ทราบกฎหมาย 2 ฉบับนี้อาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจ ในภายหลังได้ ดังนั้นหลักสูตรนี้จึงมีความสำคัญ โดยผลลัพธ์สุดท้ายของการฝึกอบรม ธุรกิจจะต้องมีผลมีกำไร และมีสภาพคล่อง หนี้เสียลดลง ปัญหาหนี้สูญไม่เกิดขึ้น

## ค่าลงทะเบียน

ท่านละ 3,500 บาท ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7 %  
เฉพาะนิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้  
ราคานี้รวมเอกสาร อาหารว่างและอาหารกลางวันตลอดหลักสูตร

**\*\*\*สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง ตามพระราชกฤษฎีกาฉบับที่ 437 ใช้ 19 ตุลาคม พ.ศ. 2548 เป็นต้นไป**

## หัวข้อในการเรียนรู้

ระยะเวลาอบรม 09.00 น.-16.00 น.

1. การบริหารบัญชีลูกหนี้
2. นโยบายสินเชื่อมีความสำคัญกับธุรกิจอย่างไร? (Credit Policy)
  - A. มาตราฐานสินเชื่อ (Credit Standard)
    - หลักเกณฑ์การพิจารณาเครดิต 5'C
    - การจัดระดับของลูกค้และวงเงินสินเชื่อ
    - การผู้มีอำนาจอนุมัติวงเงินสินเชื่อ
    - การใช้ประโยชน์ข้อมูลของลูกค้มาพิจารณาสินเชื่อ
    - การขอเปิดวงเงินสินเชื่อ
  - B. การกำหนดเงื่อนไขในการชำระเงิน (Term of payment)
  - C. การบริหารการเก็บเงิน (Collection Management) - การออกจดหมายเตือน / จดหมายทวงหนี้ - Check list and reminding and collection
3. สัญญาณเตือนภัย และสาเหตุของลูกหนี้ที่เริ่มมีปัญหา
4. วิเคราะห์หาสาเหตุของการจ่ายเงินล่าช้าและแนวทางการแก้ไข
5. การควบคุมสินเชื่ออย่างมีประสิทธิภาพ
6. กลยุทธ์การเจรจาเพื่อติดตามหนี้
  - \* กฎแฉของการฟัง
  - \* การเจรจาและวางตัวเพื่อรับมือกับลูกหนี้ 6 ประเภท
    - โกรธง่าย (ใจร้อน)
    - เชื่องช้า (สุขุม)
    - รู้ทุกเรื่อง (ชอบคนยกย่อง)
    - ลังเล (ไม่แน่ใจ)
    - ข้างสงสัย (ไม่ไวใจใคร)
    - พุดเก่ง (ทำให้คุณหัวเสียได้)
  - \* อำนาจในการต่อรอง (อยู่ที่ไหน? อยู่ที่ใคร?)
    - เวทีการเจรจาต่อรอง\* การเตรียมพร้อมก่อนเจรจาหนี้
7. กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการตามหนี้ที่ท่านต้องทราบ
  - หนี้ที่บังคับได้ และหนี้ที่บังคับไม่ได้
  - กฎหมายการค้าประกันใหม่
  - พ.ร.บ การตามหนี้ที่เป็นธรรม

## วิทยากร

### อาจารย์ อัจฉา จันทสมบัต

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

### ผลงานการเขียนหนังสือ

- เขียนบทความพิเศษในวารสารภาษีบัญชีและกฎหมายธุรกิจ "ทำอย่างไรไม่ให้เกิดหนี้เสีย จัดการอย่างไรกับหนี้ที่มีปัญหา"
- เขียนเรื่อง "กลยุทธ์การกระชากหนี้"

# หลักสูตร การบริหารสินเชื่อและการเจรจาเพื่อติดตามหนี้

## 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	3,900.00	273.00	117.00	4,056.00

### สอบถามข้อมูลเพิ่มเติม

โทรศัพท์ 085-938-6299, 082-4235915

### ลงทะเบียนสำรองที่นั่ง

กรอกแบบฟอร์ม ส่งมายัง

> อีเมล brainassetsale1@gmail.com



### วิธีการชำระเงิน

- โอนเงินเข้าบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารกรุงเทพ สาขาบ้านแพ้ว
- เลขที่บัญชี 287-0-26170-4
- เช็คขีดคร่อมสั่งจ่ายบริษัท เมรอนแอสเสท เซฟตี้ เทรนนิ่ง จำกัด

### กรณีหักภาษี ณ ที่จ่าย

บริษัท เมรอนแอสเสท 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