

การบริหารสินเชื่อและการเจรจาเพื่อติดตามหนี้



วันพฤหัสบดีที่ 3 ตุลาคม 2567

วันพฤหัสบดีที่ 10 ตุลาคม 2567

REMBRANDT HOTEL สุขุมวิท 18

หลักสูตร 1 วัน

หลักการและเหตุผล

การพิจารณาลูกค้าผู้ที่จะมาเป็นลูกหนี้การค้ำจึงมีส่วนสำคัญอย่างยิ่งสำหรับธุรกิจ หากสามารถ พิจารณา การให้สินเชื่อกับ ลูกค้า ที่มาซื้อสินค้าได้อย่างถูกต้องโอกาสที่จะเก็บเงินได้ครบตามกำหนดย่อมมีมากกว่า ส่วนการติดตามหนี้ต้องใชทั้งทักษะและประสบการณ์ สิ่งที่เหมาะสมคือ ลูกค้าขอมหาเหตุมาอ้างและไม่ยอมชำระหนี้ หรือพบตัวลูกค้ายาก (ชอบหลบหน้า)

ในบางกรณีอาจจะใช้โทรศัพท์ติดต่อลูกค้า ปัญหาที่พบบ่อยคือ ลูกค้าไม่ยอมรับโทรศัพท์หรือ โขดดีอาจจะติดต่อลูกค้าได้แต่จะลูกค้าบ่นเบี่ยงการชำระหนี้ เมื่อพบปัญหาเหล่านี้ต้องหาวิธีรับมือและแก้ไขปัญหา "ทำอย่างไรให้ลูกหนี้ยอมเจรจาและยอมชำระหนี้" การใช้คำพูดและนำเสนอเพื่อจูงใจ หรือ โน้มน้าวให้ลูกค้ายอมชำระหนี้ตามเงื่อนไข โดยยังมีความสัมพันธ์ อันดีต่อกัน เรียกว่า "ได้ทั้งเงินและได้ทั้งใจ ลูกค้า" อีกด้วย

หลักสูตรนี้ถูกออกแบบมาเพื่อให้ผู้เข้าร่วมสัมมนาทราบทราบแนวทางในการบริหารสินเชื่อและวิธีการวางตัวหรือการใช้คำพูดกับลูกค้าในแต่ละสถานการณ์ที่อาจจะเกิดขึ้นจริง และทราบวิธีรับมือลูกค้าต้องทำอย่างไร โดยนำทักษะการเจรจาต่อรอง (Negotiation Skills) มาประยุกต์และใช้กับลูกค้าในแต่ละสไตล์



หลักการต่างๆที่นำมาใช้ในการสัมมนาครั้งนี้ผู้เข้าร่วมสัมมนาจะสามารถนำจุดแข็งไปใช้ได้และขจัดข้อโต้แย้งจากลูกค้าได้ โดยการนำทักษะในการเจรจาต่อรองเพื่อแก้ไขสถานการณ์และไม่เปิดช่องว่างหรือจุดอ่อนให้ลูกค้านำมาใช้เป็นข้ออ้างเพื่อเบี่ยงการชำระหนี้ในภายหลัง และเรื่องกฎหมายใหม่ที่เกี่ยวข้องกับ พ.ร.บ.การตามหนี้ที่เป็นธรรมซึ่งประกาศในราชกิจจานุเบกษา แล้วเมื่อ 6 มี.ค.15 มีผลบังคับใช้ใน180 วัน รวมถึง กฎหมายการค้าประกันซึ่งได้แก้ไขใหม่ และประกาศใช้เมื่อ11ก.พ.2558แล้วหากธุรกิจไม่ตั้งรับหรือฝึกอบรมพนักงานในองค์กรที่มีส่วนเกี่ยวข้องให้ทราบกฎหมายฉบับนี้อาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจภายหลังจากได้ ดังนั้นหลักสูตรนี้จึงมีความสำคัญ โดยผลลัพธ์สุดท้ายของการฝึกอบรม ธุรกิจจะต้องมีผลมีกำไร และมีสภาพคล่อง หนี้เสียลดลง ปัญหาหนี้สูญไม่เกิดขึ้น

วิทยากร

อาจารย์อองอาจ ฉันทสมบัติ

- ที่ปรึกษา ฝ่ายสินเชื่อ และกฎหมาย บริษัท ยูโร ฟิทูพี ไคโรคาร์ท (ประเทศไทย) จำกัด
- เขียนบทความพิเศษในวารสารภาษีบัญชีและกฎหมายธุรกิจ "ทำอย่างไรไม่ให้หนี้เสีย จัดการอย่างไรกับหนี้ที่มีปัญหา"
- เขียนหนังสือ เรื่อง "กลยุทธ์การระงับหนี้"
- ประสบการณ์บรรยาย หลักสูตรการเร่งรัดหนี้สินและการเจรจาต่อรองเพื่อติดตามหนี้ 30 ปี

หัวข้อในการเรียนรู้

เริ่มลงทะเบียน 08.30 น.-16.00 น.

- 1.การบริหารบัญชีลูกหนี้
- 2.นโยบายสินเชื่อมีความสำคัญกับธุรกิจอย่างไร?(Credit Policy)
 - A. มาตรฐานสินเชื่อ(Credit Standard)
 - หลักเกณฑ์การพิจารณาเครดิต 5'C
 - การจัดระดับของลูกค้าและวงเงินสินเชื่อ
 - การผู้มีอำนาจอนุมัติวงเงินสินเชื่อ
 - การใช้ประโยชน์ข้อมูลของลูกค้ามาพิจารณาสินเชื่อ-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
 - กฎหมายของการฟ้อง
 - การเจรจาและวางตัวเพื่อรับมือกับลูกหนี้ 6ประเภท
 - โกรธง่าย (ใจร้อน) - เชื่องช้า (สุขุม)
 - รู้ทุกเรื่อง (ชอบคนยกย่อง)
 - ลังเล (ไม่แน่ใจ)
 - ข้างสงสัย (ไม่ไวใจใคร)
 - พุดเก่ง (ทำให้คุณหัวเสียได้)
 - อำนาจในการต่อรอง (อยู่ที่ไหน? อยู่ที่ใคร?)
 - เวทีการเจรจาต่อรอง
 - การเตรียมพร้อมก่อนเจรจาลูกหนี้
7. กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการตามหนี้ที่ท่านต้องทราบ
 - หนี้ที่บังคับได้ และหนี้ที่บังคับไม่ได้
 - กฎหมายการค้าประกันใหม่
 - พ.ร.บ การตามหนี้ที่เป็นธรรม

ค่าลงทะเบียน

ท่านละ 3,900 บาท ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7 % เฉพาะนิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้ ราคานี้รวมเอกสาร อาหารว่างและอาหารกลางวันตลอดหลักสูตร ***สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง ตามพระราชกฤษฎีกาฉบับที่ 437 ใช้ 19 ตุลาคม พ.ศ. 2548 เป็นต้นไป

การบริหารสินเชื่อและการเจรจาเพื่อติดตามหนี้

วันพฤหัสบดีที่ 3 ตุลาคม 2567
วันพฤหัสบดีที่ 10 ตุลาคม 2567

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) _____

อัตราค่าสัมมนา

จำนวนผู้เข้าสัมมนา	อัตราค่าสัมมนา	ภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3%	สุทธิ
1	3,900.00	273.00	117.00	4,056.00

พิเศษ! ลงทะเบียนก่อนวันที่ 27 กันยายน และ 4 ตุลาคม 2567 เหลือท่านละ

1	3,500.00	245.00	105.00	3,640.00
---	----------	--------	--------	----------

สอบถามข้อมูลเพิ่มเติม

โทรศัพท์ 085-938-6299, 082-4235915

ลงทะเบียนสำรองที่นั่ง

กรอกแบบฟอร์ม ส่งมายัง

> อีเมล brainassetsale1@gmail.com



BRAIN ASSET
SAFETY TRAINING CO., LTD.

วิธีการชำระเงิน

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

กรณีหักภาษี ณ ที่จ่าย

บริษัท เบรนแอสเสท 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 เมื่อชำระค่าสัมมนาเรียบร้อยแล้วโปรดส่งใบ Pay-in เพื่อเป็นหลักฐานการยืนยัน