

หลักสูตร การบริหารสินเชื่อและกลยุทธ์การเจรจาเพื่อติดตามหนี้

วันที่ 24 กุมภาพันธ์ 2560 ณ โรงแรมอมารี บูลอวาร์ด ถนนสุขุมวิท (BTS สถานีนาana)

การให้สินเชื่อแก่ลูกค้า”ต้องพิจารณาถึงความเสี่ยงในการให้เครดิตแก่ลูกค้า และความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้า หากบัญชีลูกหนี้มีจำนวนมากก็จะทำให้เงินจมในบัญชีลูกหนี้มาก หากลูกหนี้ไม่ชำระหนี้ตามกำหนดเวลา อาจส่งผลถึงเงินทุนหมุนเวียนของธุรกิจไม่เพียงพอหรือธุรกิจอาจจะขาดสภาพคล่องได้ ดังนั้น การพิจารณาลูกค้าผู้ที่จะมาเป็นลูกหนี้การค้ำจึงมีสำคัญอย่างยิ่งสำหรับธุรกิจ หากสามารถ พิจารณา การให้สินเชื่อกับ ลูกค้าที่มาซื้อสินค้าได้อย่างถูกต้องโอกาสที่จะเก็บเงินได้ครบตามกำหนดย่อมมีมากกว่า ส่วนการติดตามหนี้ต้องใช้ทั้งทักษะและประสบการณ์ สิ่งที่ต้องพบอยู่เสมอ คือ ลูกค้าขอหาเหตุมาอ้างและไม่ยอมชำระหนี้หรือพบตัวลูกค้ายาก(ชอบหลบหน้า)ในบางกรณีอาจจะใช้โทรศัพท์ติดต่อลูกค้า ปัญหาที่พบบ่อยคือ ลูกค้าไม่ยอมรับโทรศัพท์หรือโชคไม่ดีอาจจะติดต่อลูกค้าได้แต่จะลูกค้าบ่ายเบี่ยงการชำระหนี้ เมื่อพบปัญหาเหล่านี้ต้องหาวิธีรับมือและแก้ไขปัญหาคือ “ทำอย่างไรให้ลูกหนี้ยอมเจรจาและยอมชำระหนี้” การใช้คำพูดและน้ำเสียงเพื่อจูงใจ หรือ โน้มน้าวให้ลูกหนี้ยอมชำระหนี้ตามเงื่อนไข โดยยังมีความสัมพันธ์ อันดีต่อกัน เรียกว่า “ได้ทั้งเงิน และได้ทั้งใจ ลูกค้า” อีกด้วย

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

วิทยากร อาจารย์ย่องอาจ จันทสมบัติ

เนื้อหาหลักสูตร เวลา 09.00 – 16.-30 น.

- 1.การบริหารบัญชีลูกหนี้
- 2.นโยบายสินเชื่อมีความสำคัญกับธุรกิจอย่างไร?(Credit Policy) A.มาตรฐานสินเชื่อ(Credit Standard)
 - หลักเกณฑ์การพิจารณาเครดิต 5C – การจัดระดับของลูกค้าและวงเงินสินเชื่อ - การผู้มีอำนาจอนุมัติวงเงินสินเชื่อ - การใช้ประโยชน์ข้อมูลของลูกค้ามาพิจารณาสินเชื่อ- การขอเปิดวงเงินสินเชื่อ
3. สัญญาเดียนไขในการชำระเงิน (Term of payment) B. การกำหนดเดียนไขในการชำระเงิน (Term of payment)
4. วรรคหน้าหาสาเหตุของการจ่ายเงินล่าช้าและแนวทางแก้ไข C. การบริหารการเก็บเงิน (Collection Management)- การออกจดหมายเตือน / จดหมายทวงหนี้ - Check list and reminding and collection
5. การควบคุมสินเชื่ออย่างมีประสิทธิภาพ
6. กลยุทธ์การเจรจาเพื่อติดตามหนี้ *กฎของการฟัง *การเจรจาและวางตัวเพื่อรับมือกับลูกหนี้ 8 ประการ
 - 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
8. กลยุทธ์เทคนิคการเจรจาหนี้
9. การเจรจาและวางตัวเพื่อรับมือกับลูกหนี้
 - โกรธง่าย (ใจร้อน) - เชื่องช้า (สุขุม) - รู้ทุกเรื่อง (ชอบคนยกย่อง) - ลังเล (ไม่แน่ใจ)
 - ข้างสงสัย (ไม่ไวใจใคร) - พุดเก่ง (ทำให้คุณหัวเสียได้)
10. อำนาจในการต่อรอง (อยู่ที่ไหน? อยู่ที่ใคร?)
11. ทางเลือกที่จะนำมาให้แก้ไข “ความขัดแย้ง”
12. หน้าที่ของทีมงานในการเจรจาหนี้
13. การทำบันทึกข้อตกลง หลังจากเจรจาหนี้แล้ว
14. ศิลปะในการ “เจรจาหนี้” ที่เป็นต่อ

อัตราค่าลงทะเบียน

หลักสูตร การบริหารสินเชื่อและกลยุทธ์การเจรจาเพื่อติดตามหนี้

ราคาปกติท่านละ 4,000 บาท + VAT 7% รวมเป็น 4,280 บาท

สมัครก่อนวันที่ 20 กุมภาพันธ์ 2560 เหลือเพียงท่านละ 3,600 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

- ราคานี้รวม เอกสารการอบรม / อาหารว่างและอาหารกลางวันตลอดหลักสูตร
- เฉพาะนิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้
- ใบเสร็จค่าลงทะเบียน สามารถนำไปบันทึกหักค่าใช้จ่ายทางบัญชีได้ 200 %

แบบฟอร์มลงทะเบียนเพื่อเข้าร่วมสัมมนา

ชื่อบริษัท /หน่วยงาน.....

ที่อยู่บริษัท.....

1. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

2. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

3. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

4. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

5. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

โทรศัพท์ เบอร์ติดต่อ..... โทรสาร

บริษัท เพอร์เฟกต์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

ที่อยู่ 16/54 แขวงสามเต้า เขตบางขุนเทียน กรุงเทพฯ 10150

Tel. 02-4646524 Mobile. 085-9386299

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0735553003036

☐ เช็คขีดคร่อมส่งจ่าย บริษัท เพอร์เฟกต์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

☐ โอนเงินเข้าบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขา พุทธิมณฑล สาย 4 เลขที่บัญชี 391-211414-7