



หลักสูตร เทคนิคการเร่งรัดหนี้สินทางโทรศัพท์อย่างมีชั้นเชิง

สัมมนา วันที่ 22 มีนาคม 2564 โรงแรมโนโวเทล สุขุมวิท 20

การติดตามหนี้ต้องใช้ทั้งทักษะและประสบการณ์ สิ่งที่พนักงานติดตามหนี้พบบ่อยเสมอ คือ ลูกค้าชอบหาเหตุมาอ้างและไม่ยอมชำระหนี้หรือพบตัวลูกค้ายาก ปัญหาที่พบบ่อยคือ ลูกค้าไม่ยอมรับโทรศัพท์หรืออาจจะติดต่อลูกค้าได้แต่จะลูกค้าบ่ายเบี่ยงการชำระหนี้ เมื่อผู้เข้าฝึกอบรมพบปัญหาเหล่านี้ต้องหาวิธีรับมือและแก้ไขปัญหา "ทำอย่างไรให้ลูกหนี้ยอมเจรจาและยอมชำระหนี้" การใช้คำพูดและนำเสนอเสียงเพื่อจูงใจ หรือ เพื่อกดดันให้ลูกค้ายอมชำระหนี้ตามเงื่อนไขจึงเป็นสิ่งจำเป็นที่ผู้เข้าฝึกอบรมต้องเรียนรู้ทักษะต่างๆเหล่านี้ เพื่อเรียกเก็บเงินค่าเช่าซื้อให้ได้ ปัญหาหนี้เสียก็จะลดน้อยลงและหนี้สูญจะเกิดลดน้อยลงที่สุดในที่สุด

หลักสูตรนี้ถูกออกแบบมาเพื่อให้ผู้เข้าร่วมสัมมนาทราบถึงการเตรียมพร้อมก่อนจะโทรศัพท์ติดตามหนี้และศึกษาความเป็นไปได้ของลูกค้าแต่ละ สไตล์ ที่ต้องใช้คำพูดและนำเสนอเสียง ในการเจรจาทางหนี้ทางโทรศัพท์กับลูกค้าแต่ละประเภท ซึ่งมีพื้นฐานที่แตกต่างกัน รวมถึง ต้องสามารถโน้มน้าวเกลี้ยกล่อม หรือ เมื่อเผชิญกับสถานการณ์ที่เกิดขึ้นจริงต้องรู้จัก วิธีรับมือลูกค้า โดยนำทักษะการเจรจาต่อรอง (Negotiation Skills) มาประยุกต์และใช้กับลูกค้าในแต่ละสไตล์ หลักเกณฑ์ต่างๆที่นำมาใช้ในการสัมมนาครั้งนี้ผู้เข้าร่วมสัมมนาจะสามารถหาจุดแข็งไปใช้ได้และขจัดข้อโต้แย้งจากลูกค้าได้โดยการนำทักษะในการเจรจาต่อรองเข้าช่วยแก้ไขสถานการณ์และไม่เปิดช่องว่างหรือจุดอ่อนให้ลูกค้านำมาใช้เป็นข้ออ้างเพื่อบ่ายเบี่ยงการชำระหนี้ในภายหลัง

ดังนั้นการติดตามหนี้ทางโทรศัพท์ จึงต้องนำทักษะการเจรจาต่อรองเพื่อติดตามหนี้มาให้ ในหลักสูตรนี้ผู้เข้าร่วมสัมมนาสามารถเรียนรู้และนำทักษะต่างๆมาใช้แก้ปัญหาอย่างต่อเนื่องจนเกิดเป็นประสบการณ์ และสามารถเรียกเก็บเงินค่าเช่าซื้อจากลูกค้าได้ ปัญหาหนี้เสียหรือหนี้สูญจะน้อยลงและส่งผลให้การจัดเก็บหนี้มีประสิทธิภาพมากขึ้น องค์กรจะมีสภาพคล่อง และมีกำไรในที่สุด

เนื้อหาหัวข้อการบรรยาย 09.00-16.00น.

การติดตามหนี้ทางโทรศัพท์ (Phone Skill of Debt Collection)

ปัญหาที่เก็บเงินไม่ได้และข้ออ้างที่ลูกหนี้ชอบนำมาใช้บ่อยๆคืออะไร?

กฎหมาย และ พ.ร.บ. ที่เกี่ยวกับการทวงหนี้

คุณสมบัติของพนักงานเร่งรัดหนี้ที่ดี

ทักษะการใช้โทรศัพท์ ทวงหนี้

ศิลปะในการสนทนาเพื่อรับมือกับลูกหนี้ 8 ประเภท

การสื่อสารของคน

การเจรจาต่อรอง (ความหมาย "การเจรจาต่อรอง")

อำนาจในการต่อรอง

ทางเลือกที่จะนำมาใช้แก้ไข ความขัดแย้ง

เวทีการเจรจาต่อรอง (Bargaining Arena)

กลยุทธ์สำคัญในการเจรจาต่อรองเพื่อติดตามหนี้ 6 ขั้นตอน

ศิลปะในการ "เจรจาหนี้" ที่เป็นต่อ

ข้อเสนอแนะนักเจรจาหนี้ 3 ประการ

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้การติดตามหนี้ได้มากขึ้นและมีผลงานทางด้านจัดเก็บหนี้สูงขึ้น
2. เพื่อพัฒนาบุคลากร ให้เกิดความเข้าใจและสามารถนำทักษะจากการฝึกอบรมมาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด
3. เพื่อลดเวลาและลดต้นทุนในการติดตามหนี้ให้น้อยลง

วิทยากร

อาจารย์ อองอาจ จันทสมบัติ

ปัจจุบันดำรงตำแหน่ง

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

ประสบการณ์ในการอบรม

Problem Solving & Decision Making

Negotiating Skills

The 7 Habits of Highly Effective People

การสัมมนาที่ประเทศสิงคโปร์ Account Receivable Program (ARP) ในกลุ่มเอสเคโทรลักษ์เอเชีย



สอบถามและสำรองที่

Tel: 085-938-6299

E-Mail : info@perfecttrainingandservice.com

brainassetsale1@gmail.com

หลักสูตร เทคนิคการเร่งรัดหนี้สินทางโทรศัพท์อย่างมีชั้นเชิง

เมื่อสำรอง 2 ท่านรับส่วนลด 800 บาท
สมัคร 4 ท่าน จ่าย 3 ท่าน (ปกติ 3,900 บาท ไม่รวม vat)

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

ลงทะเบียนเพื่อเข้าร่วมสัมมนา

ชื่อบริษัท /หน่วยงาน.....

ที่อยู่บริษัท.....

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี.....

1. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

2. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

3. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

4. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

โทรศัพท์ เบอร์ต่อ..... โทรสาร

หมายเหตุ

บริษัท เบนแอสเสท เซฟตี้ เทรนนิ่ง จำกัด

ที่อยู่ 99/63 ซอยพุทธบูชา 36 แยก 1 แขวงบางมด เขตทุ่งครุ กรุงเทพฯ 10140

Mobile. 085-9386299

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-6315-871-2

เชื้อขีดคร่อมส่งจ่าย บริษัท เบนแอสเสท เซฟตี้ เทรนนิ่ง จำกัด

โอนเงินเข้าบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารกรุงเทพ สาขา บ้านแพ้ว เลขที่บัญชี 287-0-26170-4

การแจ้งยกเลิก : ผู้สมัครสามารถที่จะยกเลิกการเข้าอบรมได้ ในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 10 วัน บริษัทฯ จะหักค่าธรรมเนียม 15 ของค่าสมัคร และในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 7 วัน บริษัทฯ คืนเงินร้อยละ 50 ของค่าสมัคร นอกเหนือจากนี้แล้ว บริษัทฯ จะไม่คืนเงินใดๆ ทั้งสิ้น การจองจะมีผลเมื่อชำระเงินเรียบร้อยแล้วและแสดงใบ Pay-in เพื่อเป็นหลักฐานในการสำรองที่นั่ง