

# การเจรจาเพื่อติดตามหนี้ พ.ร.บ.การทวงถามหนี้,พ.ร.บ.คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล (PDPA)

และ

## พ.ร.บ.ความผิดเกี่ยวกับการใช้คอมพิวเตอร์



วันศุกร์ที่ 22 กรกฎาคม 2565

โรงแรมโนโวเทล สุขุมวิท 20

หลักสูตร 1 วัน

### หลักการและเหตุผล

พนักงานติดตามหนี้มีส่วนสำคัญต่อความอยู่รอดขององค์กร หากการติดตามหนี้ไม่มีประสิทธิภาพและติดตามหนี้คืนไม่ได้จะส่งผลกระทบต่อธุรกิจอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้และหนี้เสียจะมีแนวโน้มเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากมีหลายปัจจัยที่จะเป็นตัวกระตุ้นให้เกิดหนี้เสีย การติดตามหนี้ต้องใช้องค์ความรู้และประสบการณ์ สิ่งที่พนักงานติดตามหนี้พบอยู่เสมอ คือ ลูกหนี้ขอหาเหตุมาอ้างและไม่ยอมชำระหนี้หรือติดต่อลูกหนี้ยาก (ไม่ยอมรับโทรศัพท์) ในบางกรณีลูกหนี้อาจจะยอมรับโทรศัพท์แต่จะบ่ายเบี่ยงการชำระหนี้เมื่อพบปัญหาเหล่านี้ต้องหาวิธีรับมือและแก้ไขปัญหา "ทำอย่างไรให้ลูกหนี้ยอมเจรจาและยอมชำระหนี้" รวมถึงการใช้คำพูดและนำเสนอเพื่อจูงใจหรือเพื่อกดดันให้ลูกหนี้ยอมชำระหนี้ตามเงื่อนไขในสัญญา ปัจจุบันมี พ.ร.บ. ทวงถามหนี้ , พ.ร.บ. คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล (PDPA) และ พ.ร.บ. ความผิดเกี่ยวกับการใช้คอมพิวเตอร์ ที่ต้องทราบแนวทางในการปฏิบัติเพื่อให้สอดคล้องต่อข้อกำหนดของกฎหมาย เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดความผิด ทั้งทางแพ่ง ทางอาญา และทางปกครอง

หลักสูตรนี้ถูกออกแบบมาเพื่อให้ผู้เข้าร่วมฝึกอบรมทราบถึงกฎระเบียบและข้อบังคับในการใช้ติดตามหนี้ที่ถูกต้องและวิธีการใช้คำพูดกับลูกหนี้โดยนำทักษะการเจรจาต่อรอง (NEGOTIATIONSKILLS) มาประยุกต์ใช้กับลูกหนี้ในแต่ละประเภทได้อย่างมีประสิทธิภาพหลักเกณฑ์ต่างๆ ที่นำมาใช้ผู้เข้าฝึกอบรมจะสามารถนำจุดแข็งไปใช้และในบางครั้งหากเกิดข้อโต้แย้งจากลูกหนี้หรือพบปัญหาเฉพาะหน้าต้องใช้ทักษะในการเจรจาเพื่อแก้ไขสถานการณ์โดยไม่เปิดช่องว่างหรือเปิดจุดอ่อนให้ลูกหนี้นำมาใช้เป็นข้ออ้างเพื่อบ่ายเบี่ยงการชำระหนี้ในภายหลัง

ดังนั้นผู้เข้าร่วมฝึกอบรมสามารถเรียนรู้และนำทักษะต่างๆ จากการเรียนรู้ไปใช้แก้ปัญหาลูกหนี้และเรียกเก็บเงินได้อย่างต่อเนื่องจนเกิดเป็นประสบการณ์จะส่งผลให้การจัดเก็บหนี้ที่มีประสิทธิภาพมากขึ้นธุรกิจมีสภาพคล่อง และมีกำไรโดยที่จะ "ได้ทั้งเงิน และได้ทั้งใจลูกหนี้"

### หัวข้อในการเรียนรู้

เริ่มลงทะเบียน 08.30 น.-16.00 น.

09.00 – 10.30 น. ปัญหาที่ทำให้การเก็บเงินจากลูกหนี้ไม่ได้มักเกิดจากบทบาท และหน้าที่ & คุณสมบัติ ของพนักงานเรจรัด ทักษะการใช้โทรศัพท์ทวงหนี้

- การเตรียมพร้อม ก่อนจะโทรศัพท์ทวงหนี้
- ลักษณะของเสียง และสไตลของน้ำเสียง
- คำพูด , น้ำเสียง, ภาษากาย สามารถทำอะไรได้บ้าง

10.30 – 10.45 น. Coffee break

10.45 – 12.00 น. ศิลปะในการสนทนาเพื่อรับมือกับลูกหนี้ 6 ประเภท

12.00 – 13.00 น. พักเที่ยง

13.00 – 14.30 น. การเจรจาต่อรอง ( ความหมาย " การเจรจาต่อรอง " )

- อำนาจในการต่อรองทางเลือกที่จะนำมาใช้แก้ความขัดแย้ง
- เวทีการเจรจาต่อรอง ( Bargaining Arena )
- กลยุทธ์สำคัญในการเจรจาต่อรองเพื่อติดตามหนี้ มี 6 ขั้นตอน
- ข้อเสนอแนะนักเจรจาหนี้ 3 ประการ

14.30 – 14.45 น. Coffee break

14.45 – 16.00 น. กฎหมาย ที่ต้องทราบเกี่ยวกับการตามหนี้หนี้ที่บังคับได้ / หนี้ที่บังคับไม่ได้

- พ.ร.บ. การติดตามทวงถามหนี้ ที่เป็นธรรม 2558
- พ.ร.บ. ข้อมูลส่วนบุคคล (PAPA) 2562
- พ.ร.บ. ความผิดเกี่ยวกับการใช้คอมพิวเตอร์ 2560 ( ข้อปฏิบัติ / ข้อห้าม / ความผิด ทางแพ่ง / ทางอาญา / ทางปกครอง )

### วิทยากร

อาจารย์อองอาจ ฉันทสมบัติ

- ที่ปรึกษา ฝ่ายสินเชื่อ และกฎหมาย บริษัท ยูโร ฟิวที ไตรเทค (ประเทศไทย) จำกัด
- เขียนบทความพิเศษในวารสารภาษีบัญชีและกฎหมายธุรกิจ "ทำอย่างไรไม่ให้ลูกหนี้เสีย จัดการอย่างไรกับหนี้ที่มีปัญหา"
- เขียนหนังสือ เรื่อง "กลยุทธ์การกระชากหนี้"
- ประสบการณ์บรรยาย หลักสูตรการเร่งรัดหนี้สินและการเจรจาต่อรองเพื่อติดตามหนี้ 30 ปี

### 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

### วัตถุประสงค์

1. เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับผู้ปฏิบัติงานโดยสามารถนำทักษะการเจรจาต่อรองมาใช้กับลูกค้าย่างมีประสิทธิภาพ
2. เพื่อเพิ่มความรู้ความเข้าใจในการติดตามทวงถามหนี้ให้สอดคล้องต่อข้อกำหนดและแนวทางที่ถูกต้องตามกฎหมาย
3. เพื่อลดเวลาและลดต้นทุนในการติดตามหนี้ให้น้อยลงและธุรกิจมีกำไร

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากการฝึกอบรมหลักสูตรนี้:

1. สามารถนำทักษะการเจรจาต่อรองมาใช้กับลูกค้าย่างมีประสิทธิภาพโดย "เราเก็บเงินได้และลูกค้ายังมีความสัมพันธ์ที่ดีกับเรา"
2. สามารถนำจุดแข็งไปใช้และไม่เปิดจุดอ่อนให้ลูกค้าย่างมีประสิทธิภาพในการไม่ชำระหนี้
3. ทราบและเข้าใจเรื่อง พ.ร.บ. ตามหนี้ , พ.ร.บ. ข้อมูลส่วนบุคคล และ พ.ร.บ. คอมพิวเตอร์ มีความสัมพันธ์กันอย่างไร

การเจรจาเพื่อติดตามหนี้ พ.ร.บ.การทวงถามหนี้, พ.ร.บ.คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล (PDPA)

และ

พ.ร.บ.ความผิดเกี่ยวกับการใช้คอมพิวเตอร์

วันศุกร์ที่ 22 กรกฎาคม 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) \_\_\_\_\_

อัตราค่าสัมมนา

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

พิเศษ! ลงทะเบียนก่อนวันที่ 15 กรกฎาคม 65 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



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 ซอยพุดชมพู 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