

กลยุทธ์การติดตามหนี้ และการเจรจาต่อรอง



วันอังคารที่ 10 ตุลาคม 2566

โรงแรมโนโวเทล สุขุมวิท 20

หลักสูตร 1 วัน

หลักการและเหตุผล

การติดตามหนี้ต้องใช้ทั้งทักษะและประสบการณ์ สิ่งที่พนักงานติดตามหนี้พบอยู่เสมอ คือ ลูกหนี้ขอลดหนี้หรือขอพักชำระหนี้ (ขอลดหนี้) ในบางกรณี พนักงานติดตามหนี้โทรศัพท์ไปแต่ลูกหนี้ไม่ยอมรับโทรศัพท์หรือลูกหนี้อาจจะยอมรับโทรศัพท์แต่จะบ่ายเบี่ยงการชำระหนี้เมื่อพบปัญหาเราต้องหาวิธีรับมือและแก้ไขปัญหา

“ทำอย่างไรให้ลูกหนี้อยอมเจรจาและยอมชำระหนี้” การใช้คำพูดและน้ำเสียง เพื่อจูงใจหรือเพื่อกดดันให้ลูกหนี้อยอมชำระหนี้ตามเงื่อนไขจึงเป็นสิ่งจำเป็นที่ต้องเรียนรู้ทักษะต่างๆ เหล่านี้ เพื่อไม่ให้หนี้เสียและหนี้สูญในที่สุด

หลักสูตรนี้ถูกออกแบบมาเพื่อให้ผู้เข้าร่วมสัมมนาทราบถึงการเตรียมพร้อมก่อนการเจรจาทางหนี้และศึกษาความเป็นไปได้ของลูกหนี้ที่ใช้น้ำเสียงการใช้คำพูดที่แตกต่างกัน วิธีการวางตัวหรือการใช้คำพูดกับลูกหนี้ในแต่ละสถานการณ์ที่อาจจะเกิดขึ้นจริง วิธีรับมือลูกหนี้ที่ต้องทำอย่างไร โดยนำทักษะการเจรจาต่อรอง (NEGOTIATION SKILLS) มาประยุกต์และใช้กับลูกหนี้ในแต่ละสไตล์

หลักเกณฑ์ต่างๆ ที่นำมาใช้ในการสัมมนาครั้งนี้ผู้เข้าร่วมสัมมนาจะสามารถนำจุดแข็งไปใช้ได้และในบางครั้งหากเกิดข้อโต้แย้งจากลูกหนี้หรือพบปัญหาเฉพาะหน้าจึงจำเป็นต้องใช้ทักษะในการเจรจาเพื่อแก้ไขสถานการณ์และไม่เปิดช่องว่างหรือจุดอ่อนให้ลูกหนี้นำมาใช้เป็นข้ออ้างเพื่อบ่ายเบี่ยงการชำระหนี้ในภายหลัง ดังนั้นการใช้ทักษะและใช้กลยุทธ์ติดตามหนี้จึงเป็นสิ่งสำคัญที่ผู้เข้าร่วมสัมมนาสามารถเรียนรู้และนำทักษะต่างๆ จากการเรียนรู้ไปใช้แก้ปัญหาอย่างต่อเนื่องจนเกิดเป็นประสบการณ์ ปัญหาหนี้เสียหรือหนี้สูญจะน้อยลงและส่งผลให้การจัดเก็บหนี้มีประสิทธิภาพมากขึ้น ธุรกิจมีสภาพคล่องและมีกำไรในที่สุด

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากการฝึกอบรมหลักสูตรนี้:

1. เรียนรู้การเตรียมพร้อมก่อนเจรจาทางหนี้และศึกษาความเป็นไปได้ของลูกหนี้
2. เรียนรู้วิธีรับมือลูกหนี้ที่ต้องทำอย่างไร
3. เรียนรู้การแก้ปัญหาหนี้เสียหรือหนี้สูญจะน้อยลงและส่งผลให้การจัดเก็บหนี้มีประสิทธิภาพมากขึ้นธุรกิจมีสภาพคล่อง และมีกำไรในที่สุด
4. เรียนรู้การใช้คำพูดและการใช้คำพูดที่แตกต่างกันวิธีการวางตัวหรือการใช้คำพูดกับลูกหนี้

ค่าลงทะเบียน

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

หัวข้อในการเรียนรู้

เริ่มลงทะเบียน 08.30 น.-09.00 น.

09.00-10.30 น. หนี้ที่บังคับได้ & บังคับไม่ได้

- ปัญหา & ข้ออ้างที่ลูกหนี้นำมาใช้กับเจ้าหน้าที่
- สัญญาณเตือนภัยของลูกหนี้ “เจ้าปัญหา”
- การวิเคราะห์สาเหตุของการจ่ายเงินล่าช้าของลูกหนี้และแนวทางแก้ไข

10.30-10.45น. เปรกเข้า

10.45- 12.00น. พฤติกรรมของลูกหนี้ที่จ่ายเงินล่าช้าหลายประเภทและแนวทางแก้ไข

1. ขอเลื่อนนัดการจ่ายเงิน (ผัดผ่อน)
 2. ขอลดหนี้ (หนี้ปัญหา)
 3. ขอมมีข้ออ้าง (บ่ายเบี่ยงการชำระหนี้)
 4. ขอบยื้อ (ทำให้ฟ้อง)
 5. เช็ดคิน สม่าเสมอ (หลักเกณฑ์ความผิด “เช็ดคิน เช็ดคัง อาจติดคุกได้”)
- กลยุทธ์เทคนิคการเจรจาหนี้

12.00-13.00 น. พักรับประทานอาหารกลางวัน

13.00-14.30 น. การเจรจาและวางตัวเพื่อรับมือกับลูกหนี้

- โกรธง่าย (ใจร้อน) - เชื่องช้า (สุขุม)
 - รู้ทุกเรื่อง (ชอบคนยกย่อง) - ลังเล (ไม่แน่ใจ)
 - ข้างสงสัย (ไม่ไวใจใคร) - พุดเก่ง (ทำให้คุณหัวเสียได้)
- อำนาจในการต่อรอง (อยู่ที่ไหน? อยู่ที่ใคร?)
 - ทางเลือกที่จะนำมาให้แก้ไข “ความขัดแย้ง”
 - หน้าที่ของทีมงานในการเจรจาหนี้

14.30-14.45น. เปรกบ่าย

14.45-16.00น. การทำบันทึกข้อตกลง หลังจากเจรจาหนี้แล้ว

- ทักษะในการเจรจาหนี้ 8 ขั้นตอน
- ศิลปะในการ “เจรจาหนี้” ที่เป็นต่อ
- กฎหมายที่ต้องรู้ในงานติดตามหนี้
- พ.ร.บ. การติดตามทางถามหนี้ ที่เป็นธรรม (ข้อปฏิบัติ/ข้อห้าม)
- เก็บตก จากวิทยากร

วิทยากร

อาจารย์อองอาจ ฉันทสมบัติ

- ที่ปรึกษา ฝ่ายสินเชื่อ และกฎหมาย บริษัท ยูโร ฟิทูพี ไดรเรคท์ (ประเทศไทย) จำกัด
- เขียนบทความพิเศษในวารสารภาษีบัญชีและกฎหมายธุรกิจ “ทำอย่างไรไม่ให้เกิดหนี้เสีย จัดการอย่างไรกับหนี้ที่มีปัญหา”
- เขียนหนังสือ เรื่อง “กลยุทธ์การระงับหนี้”
- ประสบการณ์บรรยาย หลักสูตรการเร่งรัดหนี้สินและการเจรจาต่อรองเพื่อติดตามหนี้ 30 ปี

กลยุทธ์การติดตามหนี้ และการเจรจาต่อรอง

วันอังคารที่ 10 ตุลาคม 2566

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 05/10/66 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 สาขาน้ำแก้ว
- เลขที่บัญชี 287-0-26170-4
- เช็คขีดคร่อมสั่งจ่ายบริษัท เบนแอสเสท เซฟตี้ เทรนนิ่ง จำกัด

กรณีหักภาษี ณ ที่จ่าย

บริษัท เบนแอสเสท 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