

หลักสูตร การบริหารสินเชื่อและการเจรจาเพื่อติดตามหนี้



วันพฤหัสบดีที่ 14 ธันวาคม 2566

โรงแรมโนโวเทล สุขุมวิท 20

หลักสูตร 1 วัน

หลักการและเหตุผล

การให้สินเชื่อแก่ลูกค้า "ต้องพิจารณาถึงความเสี่ยงในการให้เครดิต แก่ลูกค้า และความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้า หาก บัญชีลูกหนี้มีจำนวนมากก็จะทำให้เงินจมในบัญชีลูกหนี้มาก หาก ลูกหนี้ไม่ชำระหนี้ตามกำหนดเวลา อาจส่งผลถึงเงินทุนหมุนเวียน ของธุรกิจไม่เพียงพอหรือธุรกิจอาจขาดสภาพคล่องได้

ดังนั้น การพิจารณาลูกค้าผู้ที่จะมาเป็นลูกหนี้การค้าจึงมีส่วน สำคัญอย่างยิ่งสำหรับธุรกิจ หากสามารถ พิจารณา การให้สินเชื่อกับ ลูกค้าที่มาซื้อสินค้าได้อย่างถูกต้องโอกาสที่จะเก็บเงินได้ครบตาม กำหนดย่อมมีมากกว่า ส่วนการติดตามหนี้ต้องใช้ทั้งทักษะและ ประสบการณ์ สิ่งที่ต้องพิจารณา คือ ลูกค้าชอบหาเหตุมาอ้างและไม่ ยอมชำระหนี้หรือพบตัวลูกค้ายาก (ชอบหลบหน้า) ในบางกรณีอาจจะ ใช้โทรศัพท์ติดต่อลูกค้า ปัญหาที่พบบ่อยคือ ลูกค้าไม่ยอมรับ โทรศัพท์หรือข้อความจะติดต่อลูกค้าได้แต่จะลูกค้าบ่ายเบี่ยงการ ชำระหนี้ เมื่อพบปัญหาเหล่านี้ต้องหาวิธีรับมือและแก้ไขปัญหานี้ "ทำ อย่างไรให้ลูกหนี้ยอมเจรจาและยอมชำระหนี้" การใช้คำพูดและน้ำเสียงเพื่อจูงใจ หรือ โน้มน้าวให้ลูกค้ายอมชำระหนี้ตามเงื่อนไข โดย ยังมีความสัมพันธ์ อันดีต่อกัน เรียกว่า "ได้ทั้งเงิน และได้ทั้งใจ ลูกค้า" อีกด้วย

หลักสูตรนี้ถูกออกแบบมาเพื่อให้ผู้เข้าร่วมสัมมนาทราบทราบ แนวทางในการบริหารสินเชื่อและวิธีการวางตัวหรือการใช้คำพูดกับ ลูกค้าในแต่ละสถานการณ์ที่อาจจะเกิดขึ้นจริง และทราบวิธีรับมือ ลูกค้าต้องทำอย่างไร โดยนำทักษะการเจรจาต่อรอง (Negotiation Skills) มาประยุกต์และใช้กับลูกค้าในแต่ละสไตล์ หลักเกณฑ์ต่างๆที่ นำมาใช้ในการสัมมนาครั้งนี้ผู้เข้าร่วมสัมมนาจะสามารถนำจุดแข็งไป ใช้ได้และขัดข้อโต้แย้งจากลูกค้าได้โดยการนำทักษะในการเจรจา ต่อรองเพื่อแก้ไขสถานการณ์และไม่เปิดช่องว่างหรือจุดอ่อนให้ลูกค้า นำมาใช้เป็นข้ออ้างเพื่อบ่ายเบี่ยงการชำระหนี้ในภายหลัง และเรื่อง กมากมายใหม่ที่เกี่ยวข้องกับ พ.ร.บ.การตามหนี้ที่เป็นธรรมซึ่งประกาศ ในราชกิจจานุเบกษา แล้วเมื่อ 6 มี.ค. 15 มีผลบังคับใช้ใน 180 วัน รวมถึง กฎหมายการค้าประกันซึ่งได้แก้ไขใหม่ และประกาศใช้เมื่อ 11 ก.พ. 2558 แล้วหากธุรกิจไม่ได้รับหรือฝึกอบรมพนักงานในองค์กรที่มี ส่วนเกี่ยวข้องให้ทราบกฎหมายฉบับนี้อาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจ ใน ภายหลังได้ ดังนั้นหลักสูตรนี้จึงมีความสำคัญ โดยผลลัพธ์สุดท้าย ของการฝึกอบรม ธุรกิจจะต้องมีผลมีกำไร และมีสภาพคล่อง หนี้เสีย ลดลง ปัญหาหนี้สูญไม่เกิดขึ้น

ค่าลงทะเบียน

ท่านละ 3,500 บาท ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7 %
เฉพาะนิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้
ราคานี้รวมเอกสาร อาหารว่างและอาหารกลางวันตลอดหลักสูตร

*****สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง ตามพระราชกฤษฎีกาฉบับที่ 437 ใช้ 19 ตุลาคม พ.ศ. 2548 เป็นต้นไป**

หัวข้อในการเรียนรู้

ระยะเวลาอบรม 09.00 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. วิเคราะห์หาสาเหตุของการจ่ายเงินล่าช้าและแนว ทางแก้ไข
5. การควบคุมสินเชื่ออย่างมีประสิทธิภาพ
6. กลยุทธ์การเจรจาเพื่อติดตามหนี้
 - *กฎแห่งการฟัง
 - *การเจรจาและวางตัวเพื่อรับมือกับลูกหนี้ 6ประเภท
 - 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

วิทยากร

อาจารย์ อองอาจ จันทสมบัติ

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

ผลงานการเขียนหนังสือ

- เขียนบทความพิเศษในวารสารภาษีบัญชีและกฎหมายธุรกิจ "ทำอย่างไรไม่ให้เกิดหนี้เสีย จัดการอย่างไรกับหนี้ที่มีปัญหา"
- เขียนเรื่อง "กลยุทธ์การกระชากหนี้"

หลักสูตร การบริหารสินเชื่อและการเจรจาเพื่อติดตามหนี้

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) _____

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

สอบถามข้อมูลเพิ่มเติม

โทรศัพท์ 085-938-6299, 082-4235915

ลงทะเบียนสำรองที่นั่ง

กรอกแบบฟอร์ม ส่งมายัง

> อีเมล brainassetsale1@gmail.com



วิธีการชำระเงิน

- ☐ โอนเงินเข้าบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารกรุงเทพ สาขาน้ำพุ
- ☐ เลขที่บัญชี 287-0-26170-4
- ☐ เช็คขีดคร่อมสั่งจ่ายบริษัท เบรินแอสเสท เซฟตี้ เทรนนิ่ง จำกัด

กรณีหักภาษี ณ ที่จ่าย

บริษัท เบรินแอสเสท เซฟตี้ เทรนนิ่ง จำกัด (สำนักงานใหญ่)
99/63 ซอยพุทธบูชา 36 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