



ศิลปะ...การ

ทวงหนี้

การติดตามหนี้ที่มีปัญหา

และการเจรจาต่อรองอย่างมืออาชีพ

- สาเหตุของหนี้เสียหรือหนี้ที่มีปัญหา
- สัญญาณเตือนภัยที่บ่งชี้ว่าลูกหนี้จะมีปัญหาหรือกำลังประสบปัญหา
- ขั้นตอนการจัดลำดับลูกหนี้หรือลดความเสี่ยง
- เครื่องมือติดตามหนี้ที่เหมาะสมกับลูกหนี้แต่ละประเภท
- การ “ประสานงาน” กับฝ่ายเครดิตฝ่ายบัญชี และฝ่ายขาย
- การจัดการ จัดเก็บ ทวงหนี้ แก้ไขหนี้ และติดตามหนี้
- ศิลปะการเจรจาต่อรองและเร่งรัดหนี้

ลูกหนี้ เป็นองค์ประกอบหนึ่งในการดำเนินธุรกิจ และเป็นปัจจัยสำคัญที่ต้องดูแลบริหารจัดการอย่างเป็นระบบ ลูกหนี้สามารถแบ่งได้หลายประเภท หลายระดับ ซึ่งในหลักการบริหารจัดการที่ดีจำเป็นต้องมีแนวทางในการดูแล วิธีปฏิบัติที่เหมือนและแตกต่างควบคู่กัน โดยการจะปฏิบัติอย่างไรต่อลูกหนี้ในแต่ละรายนั้น เป็นองค์ความรู้ และ ศิลปะที่สำคัญอย่างหนึ่งในการบริหารจัดการหนี้ อาทิ กรณีของลูกหนี้ที่มีปัญหาและมีความเสี่ยง จำเป็นต้องดำเนินการที่รัดกุม และมีประสิทธิภาพตั้งแต่เริ่มพิจารณาหนี้ ทวงหนี้ ติดตามหนี้ และเจรจาต่อรองอย่างมีกลยุทธ์และศิลปะ ในหลักสูตรนี้ผู้เข้าสัมมนาจะได้ทราบแนวทางปฏิบัติในหลากหลายประเด็นดังกล่าวที่พร้อมจะสมารถนำไปใช้งานจริงได้อย่างมีประสิทธิภาพ

กำหนดการสัมมนา

วันพฤหัสบดีที่ 13 กรกฎาคม 2566

(เวลา 09.00 - 16.00 น.) ณ ห้องสัมมนา

ณ โรงแรมโนโวเทล บางนา

(ถ.ศรีนครินทร์)

อัตราค่าสัมมนา

สมาชิก (Tax, HR)

3,900 + VAT 273 = 4,173 บาท

บุคคลทั่วไป

4,600 + VAT 322 = 4,922 บาท

(รวมเอกสาร ค่ากาแฟ อาหารว่าง อาหารกลางวัน)

หัวข้อสัมมนา

1. สาเหตุของการเกิดหนี้เสีย หรือหนี้ที่มีปัญหาจากกระบวนการให้เครดิต
2. สัญญาณเตือนภัย (Early Warning Sign) ที่บ่งชี้ว่า ลูกหนี้อาจมีปัญหา หรือกำลังประสบปัญหา
3. เทคนิคการประสานงาน และการบริหารงาน ระหว่างฝ่ายติดตามหนี้-ฝ่ายเครดิต หรือสินเชื่อ ฝ่ายขาย ฝ่ายบัญชี และการเงินที่เกี่ยวข้อง เพื่อวางแผนระบบการติดตามหนี้
4. ขั้นตอนการจัดระดับลูกหนี้ และจัดเก็บข้อมูลลูกหนี้ เพื่อลดความเสี่ยง และดำเนินการติดตามหนี้
 - การจัดระดับลูกหนี้
 - การวิเคราะห์ลูกหนี้
 - การจัดเก็บข้อมูลลูกหนี้
 - * ความแตกต่างและหลักเกณฑ์ของกฎหมายที่ถูกต้องในการทวงหนี้
 - ลูกหนี้เป็นบุคคลธรรมดา
 - ลูกหนี้เป็นนิติบุคคล
5. การวางแผนกำหนดกลยุทธ์เพื่อติดตามหนี้ที่มีปัญหา
6. กระบวนการติดตามหนี้ตามระบบการเรียกเก็บหนี้
7. การเลือกใช้เครื่องมือในการติดตามหนี้ที่เหมาะสมกับลูกหนี้แต่ละราย และข้อดีข้อเสียที่จะเกิดขึ้น
 - การติดตามด้วยตนเอง
 - การใช้โทรศัพท์ทวงถาม
 - การให้ว่านบุคคลภายนอก
 - การส่งจดหมาย/หนังสือทวงถาม
 - การใช้กระบวนการทางกฏการดำเนินคดี
8. หลักการ และวิธีปฏิบัติรูปแบบต่างๆ ในการแก้ไขหนี้ที่มีปัญหา
 - * ทางหน้อย่างไรที่ถือว่าผิดกฎหมาย
 - * ข้อควรระวังในการทวงหนี้
 - ทวงหนี้เอง
 - จ้างบริษัททวงหนี้
9. เทคนิค และยุทธวิธีในการเจรจาต่อรอง
 - การเตรียมการเจรจาต่อรอง
 - การลดช่องว่างในการเจรจาต่อรอง
 - การเสนอเงื่อนไขในการเจรจาต่อรอง
 - การพิจารณาข้อได้เปรียบในการเจรจาต่อรอง
 - การให้ข้อเสนอในการยุติการเจรจา
 - การควบคุมอารมณ์ขณะเจรจาต่อรอง
10. ข้อควรปฏิบัติในการพัฒนาการติดตามหนี้ให้เกิดความต่อเนื่องและได้ผลสูงสุด

วิทยากร

ดร.บวรวิชัย เกตุอุบล

- ผู้เชี่ยวชาญและผ่านประสบการณ์จริงเกี่ยวกับการทวงหนี้ทั้งในและนอกระบบ
- ที่ปรึกษากฎหมายผู้จัดการ บริษัท โรงงานน้ำปลาไทย (ตราปลาหมึก) จำกัด บริษัท สุรียอินเตอร์ฟู้ดส์ จำกัด และ บริษัท รอยัล ริชชี ไรท์ จำกัด
- อาจารย์พิเศษโครงการบริหารธุรกิจ ภาควิชาการตลาด มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ชำระค่าสัมมนาเป็น เงินสด หรือ เช็ค สั่งจ่ายในนาม บริษัท ผักอบรมและสัมมนานารรมนิติ จำกัด

178 อาคารธรรมนิติ ชั้น 4 ซ.เพิ่มทรัพย์ (ประชาชื่น 20) ถ.ประชาชื่น แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ 10800

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 010-553-300-1556 (สำนักงานใหญ่) (กรณีไม่มีหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย ต้องชำระเต็มจำนวน) งดรับเช็คส่วนตัว

ยิ่งอบรมมาก ยิ่งเสียภาษีน้อย ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้เพิ่มขึ้นถึง 200%

สนใจสำรองที่นั่งได้ที่ TEL 02-555-0700 กด 1, 02-587-6860-64