



เทคนิค...

การทวงหนี้ และ ติดตาม ทางโทรศัพท์

Workshop



จบปัญหาการทวงหนี้ทางโทรศัพท์...

ทวงอย่างไรให้มีผลงาน

Update! ตัวอย่างจริงและการแก้ไขปัญหาการทวงหนี้ในยุคปัจจุบัน

ด้วยสภาพเศรษฐกิจในยุคปัจจุบันที่ซบเซา การที่องค์กรต้องดำเนินกิจกรรมและบริหารจัดการสภาวะทางการเงินให้คล่องตัวมากขึ้นจึงเป็นสิ่งสำคัญ การติดตามหนี้จากลูกค้าหรือลูกค้านั้นเป็นสิ่งที่ทุกองค์กรจำเป็นต้องกระทำอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ ซึ่งการติดตามอย่างมีประสิทธิภาพต้องใช้ทั้งศาสตร์และศิลป์ในการสื่อสารเพื่อเจรจาต่อรอง

ปัญหาที่ทุกองค์กรต้องประสบบ่อยครั้งในการเริ่มเปิดการสนทนาในการติดตามทวงหนี้และติดตามหนี้ที่ค้างชำระกับลูกหนี้การค้าทางโทรศัพท์ คือการถูกต่อว่า ใส่อารมณ์ และปิดโอกาสการสนทนา จึงมีความจำเป็นที่องค์กรจะต้องทำการฝึกอบรมและพัฒนาพนักงานทวงหนี้ให้เกิดความเข้าใจในพฤติกรรมของลูกหนี้ และทักษะที่จำเป็นสำหรับการติดตามหนี้ทางโทรศัพท์ เพื่อให้มีความพร้อมสำหรับการปฏิบัติงาน และจัดเก็บหนี้ได้อย่างมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

กำหนดการสัมมนา

วันพุธที่ 21 มิถุนายน 2566

(เวลา 09.00 - 16.00) ณ ห้องสัมมนา

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. ปัญหาอดนิยมนของการทวงหนี้ในยุคปัจจุบัน
2. รู้เขา...รู้เรา ทำความเข้าใจการกระทำด้วยจิตวิทยาและพฤติกรรมมนุษย์
3. ปัจจัยและตัวแปรที่ทำให้เกิดอารมณ์และความกดดัน สิ่งที่ต้องเตรียมพร้อมเพื่อรับมือกับการเจรจา
4. เสริมสร้างทักษะการฟังอย่างลึกซึ้งและพัฒนาการคิดวิเคราะห์เพื่อจัดกลุ่มลูกหนี้ให้ชัดเจน
5. การวางกลยุทธ์การจัดการลูกหนี้พร้อมแนวทางการสร้างบทสนทนาอย่างเหมาะสม
6. เทคนิคการพูดเพื่อตั้งคำถามและโน้มน้าวใจให้ได้ผลสำหรับการทวงหนี้และติดตามหนี้ทางโทรศัพท์
7. การขจัดจุดอ่อนในการพูด เพื่อการทวงหนี้และติดตามหนี้อย่างมีประสิทธิภาพ
8. เทคนิคการติดตามผล ภายหลังจากการทวงหนี้
9. **Workshop :** การทวงหนี้และติดตามหนี้ทางโทรศัพท์กับกลุ่มลูกหนี้ที่แตกต่างกัน
10. **Workshop :** การคิดและพูดตามบทสนทนา (Dialogue) เพื่อเสริมสร้างศักยภาพในการติดตามและทวงหนี้ทางโทรศัพท์
11. เทคนิคการแก้ไขปัญหาในการพูดหรือการฟัง พร้อมแนวทางการแก้ไข
12. **กรณีศึกษา :** การทวงหนี้ในสถานการณ์ปัจจุบัน พร้อมการแสดงตัวอย่างในการแก้ไขปัญหาในการสนทนา

วิทยากร

ดร.บวรวิทย์ เกิดอุบล

- ผู้เชี่ยวชาญและผ่านประสบการณ์จริงเกี่ยวกับการทวงหนี้ทั้งในและนอกระบบ
- ที่ปรึกษากฎหมายการผู้จัดการ บริษัท โรงงานน้ำปลาไทย (ตราปลาหมึก) จำกัด บริษัท สุริย์อินเตอร์ฟู้ดส์ จำกัด และ บริษัท รอยัล ริชชี ไรท์ จำกัด
- อาจารย์พิเศษโครงการบริหารธุรกิจ ภาควิชาการตลาด มหาวิทยาลัยของภาครัฐและเอกชน

ชำระค่าสัมมนาเป็น เงินสด หรือ เช็ค สั่งจ่ายในนาม บริษัท ฝึกอบรมและสัมมนาธรรมนิติ 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

ยังอบรมมาก ยิ่งเสียภาษีน้อย ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้เพิ่มขึ้นถึง 200%

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