



เทคนิค...

การทวง และ ติดตาม ทางโทรศัพท์

ทวงหนี้

Workshop

Promotion

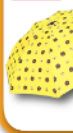
หลักสูตรเดือนเมษายน 2568

เข้าอบรม 2 ท่าน ลด **500** บาท
เข้าอบรม 3 ท่าน ลด **1,000** บาท

เฉพาะหลักสูตร Onsite ราคา 4,000 บาทขึ้นไป
หรือ หลักสูตร Online ราคา 3,300 บาทขึ้นไป (ยังไม่รวม VAT)
(หลักสูตรเดียวกัน / ไม่เสร็จในวันอบรมเดียวกัน / ไม่รวมโปรแกรมอื่น)

Promotion

พิเศษ!!



เมื่อจองอบรมหลักสูตร เดือนเมษายน ส่งหน้า
ภายในวันที่ 31 มีนาคม 2568

รับฟรี!! ร่มกันแดด พับได้ ทุกคัน

***เมื่อทำการใช้โปรแกรม : เฉพาะหลักสูตร
On-site ราคา 4,000 บาท/ วัน ขึ้นไป
(ยังไม่รวมVAT) / ไม่รวมโปรแกรมอื่น

จบปัญหาการทวงหนี้ทางโทรศัพท์...

ทวงอย่างไรให้มีผลงาน

Update! ตัวอย่างจริงและการแก้ไขปัญหาการทวงหนี้ในยุคปัจจุบัน

ด้วยสภาพเศรษฐกิจในยุคปัจจุบันที่ซบเซา การที่องค์กรต้องดำเนินกิจกรรมและบริหารจัดการสถานะทางการเงินให้คล่องตัวมากขึ้นจึงเป็นสิ่งสำคัญ การติดตามหนี้จากลูกค้าหรือลูกค้าเป็นสิ่งที่ทุกองค์กรจำเป็นต้องกระทำอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ ซึ่งการติดตามอย่างมีประสิทธิภาพต้องใช้ทั้งศาสตร์และศิลป์ในการสื่อสารเพื่อเจรจาต่อรอง

ปัญหาที่ทุกองค์กรต้องประสบบ่อยครั้งในการเริ่มเปิดการสนทนาในการติดตามทวงหนี้และติดตามหนี้ที่ค้างชำระกับลูกหนี้การค้าทางโทรศัพท์ คือการถูกต่อว่า โสใสามณ์ และปิดโอกาสการสนทนา จึงมีความจำเป็นที่องค์กรจะต้องทำการฝึกอบรมและพัฒนาพนักงานทวงหนี้ให้เกิดความเข้าใจในพฤติกรรมของลูกหนี้ และทักษะที่จำเป็นสำหรับการติดตามหนี้ทางโทรศัพท์เพื่อให้ความพร้อมสำหรับการปฏิบัติงานและจัดเก็บหนี้ได้อย่างมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

กำหนดการสัมมนา

วันอังคารที่ 29 เมษายน 2568

(เวลา 09.00 - 16.00 น.) ณ ห้องสัมมนา

โรงแรมแอมบาสซาเดอร์

ถ.สุขุมวิท ซ.11 (รถไฟฟ้า BTS สถานีนาana ทางออกที่ 3
ห่างจากสถานี 300 เมตร)

อัตราค่าสัมมนา

สมาชิก (Tax, HR)

4,000 + VAT 280 = 4,280 บาท
บุคคลทั่วไป

4,700 + VAT 329 = 5,029 บาท
(รวมเอกสาร ค่ากาแฟ อาหารว่าง อาหารกลางวัน)

ยิ่งอบรมมาก ยิ่งเสียกานีน้อย ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้เพิ่มขึ้นถึง 200%

สำรองที่นั่งได้ที่ Tel. 02-555-0700 na 1,080-251-9946,086-378-8470 Website. www.dst.co.th

หัวข้อสัมมนา

1. ปัญหาข้อยกเว้นของการทวงหนี้ในยุคปัจจุบัน
2. รู้เขา...รู้เรา ทำความเข้าใจการกระทำด้วยจิตวิทยาและพฤติกรรมมนุษย์
3. ปัจจัยและตัวแปรที่ทำให้เกิดอารมณ์และความกดดัน สิ่งที่ต้องเตรียมพร้อมเพื่อรับมือกับการเจรจา
4. เสริมสร้างทักษะการฟังอย่างลึกซึ้งและพัฒนาการคิดวิเคราะห์เพื่อจัดกลุ่มลูกหนี้ให้ชัดเจน
5. การวางกลยุทธ์การจัดการลูกหนี้พร้อมแนวทางการสร้างบทสนทนาอย่างเหมาะสม
6. เทคนิคการพูดเพื่อตั้งคำถามและโน้มน้าวใจให้ได้ผลสำหรับการทวงหนี้และติดตามหนี้ทางโทรศัพท์
7. การขจัดจุดอ่อนในการพูดเพื่อการทวงหนี้และติดตามหนี้อย่างมีประสิทธิภาพ
8. เทคนิคการติดตามผลภายหลังจากการทวงหนี้
9. **Workshop** : การทวงหนี้และติดตามหนี้ทางโทรศัพท์กับกลุ่มลูกหนี้ที่แตกต่างกัน
10. **Workshop** : การคิดและพูดตามบทสนทนา (Dialogue) เพื่อเสริมสร้างศักยภาพในการติดตามและทวงหนี้ทางโทรศัพท์
11. เทคนิคการแก้ไขปัญหาในการพูดหรือการฟัง พร้อมแนวทางการแก้ไข
12. **กรณีศึกษา** : การทวงหนี้ในสถานการณ์ปัจจุบัน พร้อมการแสดงตัวอย่างในการแก้ไขปัญหาในการสนทนา

วิทยากร

ดร.บัววิชัย เกิดอุบล

- ผู้เชี่ยวชาญและผ่านประสบการณ์จริงเกี่ยวกับการทวงหนี้ทั้งในและนอกระบบ
- ที่ปรึกษากรรมการผู้จัดการ บริษัท โรงงานน้ำปลาไทย (ตราปลาหมึก) จำกัด บริษัท สุรีย้อินเตอร์ฟู้ดส์ จำกัด และ บริษัท รอยัล ริชชี ไรท์ จำกัด
- อาจารย์พิเศษโครงการบริหารธุรกิจ ภาควิชาการตลาด มหาวิทยาลัยของภาครัฐและเอกชน

ชำระค่าสัมมนาเป็น เงินสด หรือ เช็ค สั่งจ่ายในนาม บริษัท นีโอบรมและสัมมนาธรรมนิติ จำกัด

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

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

ยิ่งอบรมมาก ยิ่งเสียภาษีน้อย ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้เพิ่มขึ้นถึง 200%