



เทคนิค

การดำเนินการ **เรื่องหนี้** และ **ลูกหนี้ที่มีปัญหา**

ปัจจุบันสภาพเศรษฐกิจของแพง เมื่อลูกหนี้ขาดชำระหนี้ให้กับเจ้าหนี้ ทำให้เรียกเก็บหนี้ยากขึ้น ทำให้ต้องมีการติดตามหนี้เกิดขึ้น ก่อนเป็นหนี้สูญ

- ผลกระทบ...ของพระราชบัญญัติการทวงถามหนี้ และกฎหมายการค้าประกัน
- การดำเนินการทางกฎหมายกับ ลูกหนี้ผิดนัดชำระหนี้ เป็นการติดตามหนี้ก่อนฟ้องร้องคดี
- เทคนิคการพิจารณาคุณสมบัติของลูกหนี้เพื่อให้เครดิตการค้า
- สำหรับนักบัญชี เกณฑ์การจำหน่ายหนี้สูญ และวิธีจำหน่ายหนี้สูญ เพื่อช่วยในการลงบัญชี
- การแปลงหนี้ใหม่ และการประนีประนอมหนี้

ปัจจุบันสภาพเศรษฐกิจของแพง เมื่อลูกหนี้ขาดชำระหนี้ให้กับเจ้าหนี้ ทำให้เรียกเก็บหนี้ยากขึ้น ทำให้ต้องมีการติดตามหนี้เกิดขึ้น ก่อนเป็นหนี้สูญ **50%**

กำหนดการสัมมนา

วันพฤหัสบดีที่ 18 กรกฎาคม 2567

(เวลา 09.00 - 16.30) ณ ห้องสัมมนา

โรงแรมแกรนด์ ฟอรั่ม กรุงเทพฯ

รถไฟฟ้าใต้ดิน MRT สถานีพระราม 9 ทางออกที่ 1

อัตราค่าสัมมนา

สมาชิก (Tax, HR)

4,000 + VAT 280 = 4,280 บาท

บุคคลทั่วไป

4,700 + VAT 329 = 5,029 บาท

(รวมเอกสาร อาหารว่าง ชา กาแฟ อาหารกลางวัน)

หัวข้อสัมมนา

1. เทคนิคการพิจารณาคุณสมบัติของลูกหนี้เพื่อให้เครดิตทางการค้า- บุคคลธรรมดา
 - ห้างหุ้นส่วนสามัญ
 - ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล
 - ห้างหุ้นส่วนจำกัด
 - บริษัทจำกัด
2. การทำสัญญาผูกพันลูกหนี้อย่างรัดกุมและชอบด้วยกฎหมาย (ผู้ไม่รู้กฎหมายก็เข้าใจง่าย)
 - ข้อพิจารณาในการกำหนดตัวลูกหนี้ก่อนทำสัญญา
 - รายการสำคัญที่ควรมีในสัญญา
 - ข้อควรระวังในการทำสัญญา
 - การเพิ่มหลักประกันในสัญญา
 - การลงนามในสัญญา
 - เทคนิคการมอบอำนาจ
 - อักษรแสดงฉบับกับสัญญา
 - ข้อควรระวังในการปฏิบัติตามกฎหมายเรื่องนี้ “มูลหนี้” สำหรับเจ้าหนี้และลูกหนี้
 - เทคนิคการเพิ่มลูกหนี้ทางการค้า
3. การดำเนินการทางกฎหมายกับลูกหนี้ที่ผิดนัดชำระหนี้
 - การดำเนินการเมื่อถึงกำหนดการชำระ “หนี้”
 - ความสำคัญของ “การผิดนัด” และ “การผิดเวลาชำระหนี้” ที่มีผลกระทบต่อทางกฎหมาย
 - เทคนิคการออกหนังสือ “ทวงหนี้”
 - การรวบรวมเอกสารหลักฐานและการตรวจสอบความถูกต้องเพื่อเรียกร้องให้ “ชำระหนี้”
4. เทคนิคการทวงหนี้ประเภทต่างๆ เพื่อให้องค์กรได้ประโยชน์สูงสุดในการ “ติดตามหนี้”
 - เทคนิคการเพิ่มทรัพย์สินให้แก่ลูกหนี้
 - เทคนิคการรับโอนหนี้
 - เทคนิคการหักหนี้
 - เทคนิคการรับสภาพหนี้
 - เทคนิคการจำหน่ายหนี้สูญ
 - เทคนิคการแปลงหนี้ใหม่
 - เทคนิคการประนีประนอมหนี้
5. การดำเนินการทางกฎหมายกรณีลูกหนี้นิตตามสัญญาประเภทต่างๆ หนี้การค้าตามสัญญาซื้อขาย บริการเช่าซื้อ กู้ยืมเงิน และบัตรเครดิต ฯลฯ
 - กรณีชำระหนี้ค่าสินค้าและบริการด้วย “เช็ค” “เช็คค้ำประกัน” แล้วเช็คแดง
 - เทคนิคการจัดการกับ “ลูกหนี้ประเภทชอบมีปัญหา” หรือ “เจ้าหนี้เจ้าปัญหา”
6. ข้อควรระวังเกี่ยวกับอายุความในการฟ้องคดีเกี่ยวกับหนี้ตามสัญญาประเภทต่างๆ การฟ้องร้องลูกหนี้ให้ชำระหนี้ด้วยตนเอง วิธีการฟ้องร้องและการดำเนินคดีในศาล (การดำเนินคดีมีสาระตามหลักเกณฑ์แก้ไข) การดำเนินคดีอาญากับลูกหนี้ที่มีปัญหาทางใดบ้าง (ทั้งบุคคลธรรมดาและนิติบุคคล) เทคนิคการบังคับคดี
7. ถามตอบประเด็นปัญหาและแลกเปลี่ยนความคิดเห็น

หลักสูตรนี้เหมาะสำหรับ

- เจ้าหน้าที่ตามหนี้
- เจ้าหน้าที่บริหารหนี้
- ผู้มีหน้าที่ทำนิติกรรมสัญญา
- เจ้าหน้าที่การเงิน
- นิติกร
- ผู้สนใจ
- เจ้าหน้าที่บัญชีลูกหนี้
- ผู้บริหารผู้มีหน้าที่กำกับดูแลต้นทุน

วิทยากร

วิทยากรผู้เชี่ยวชาญด้านกฎหมายธุรกิจ

บรรยายชัดเจน เข้าใจง่าย สำหรับผู้ที่มีเช่นกฎหมายฟัง
วิทยากรบรรยายพิเศษให้กับมหาวิทยาลัยต่างๆ และองค์กรชั้นนำ

ยิ่งอบรมมาก ยิ่งเสียภาษีน้อย ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้เพิ่มขึ้นถึง 200%