

ธรรมนิติ
DHARMNITI

www.dst.co.th
www.dst.co.th/facebook

บริษัท ฝึกอบรมและสัมมนาธรรมนิติ จำกัด

DHARMNITI SEMINAR AND TRAINING CO.,LTD.

178 อาคารธรรมนิติ ชั้น 4 ซ.เพิ่มทรัพย์ (ประชาธิปไตย 20) ถ.ประชาธิปไตย
แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ 10800 TAX ID 010-553-300-1556

SCAN เพื่อจองสัมมนา



สงวนลิขสิทธิ์
รหัส 21/7288

เทคนิค...

การทวง
และ ติดตาม
ทางโทรศัพท์

หนี้

Workshop



Promotion

เข้าอบรมเดือน ธันวาคม ธันวาคม ธันวาคม ธันวาคม !!



DHARMNITI
Planner 2024

จบปัญหาการทวงหนี้ทางโทรศัพท์...

ทวงอย่างไรให้มีผลงาน

Update! ตัวอย่างจริงและการแก้ไขปัญหาการทวงหนี้ในยุคปัจจุบัน

ด้วยสภาพเศรษฐกิจในยุคปัจจุบันที่ซบเซา การที่องค์กรต้องดำเนินกิจกรรมและบริหารจัดการสถานะทางการเงินให้คล่องตัวมากขึ้นจึงเป็นสิ่งสำคัญ การติดตามหนี้จากลูกค้าหรือลูกค้าเป็นสิ่งที่ทุกองค์กรจำเป็นต้องกระทำอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ ซึ่งการติดตามอย่างมีประสิทธิภาพต้องใช้ทั้งศาสตร์และศิลป์ในการสื่อสารเพื่อเจรจาต่อรอง

ปัญหาที่ทุกองค์กรต้องประสบบ่อยครั้งในการเริ่มเปิดการสนทนาในการติดตามทวงหนี้และติดตามหนี้ที่ค้างชำระกับลูกหนี้การค้าทางโทรศัพท์ คือการถูกต่อว่า ใส่อารมณ์ และปิดโอกาสการสนทนา จึงมีความจำเป็นที่องค์กรจะต้องทำการฝึกอบรมและพัฒนาพนักงานทวงหนี้ให้เกิดความเข้าใจในพฤติกรรมของลูกหนี้ และทักษะที่จำเป็นสำหรับการติดตามหนี้ทางโทรศัพท์ เพื่อให้มีความพร้อมสำหรับการปฏิบัติงาน และจัดเก็บหนี้ได้อย่างมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

กำหนดการสัมมนา

วันพฤหัสบดีที่ 14 ธันวาคม 2566

(เวลา 09.00 - 16.00 น.) ณ ห้องสัมมนา

โรงแรมสวิสโฮเต็ล กรุงเทพฯ รัชดา

(ถ.รัชดา ซี่แยกห้วยขวาง) รถไฟฟ้าใต้ดิน MRT

สถานีห้วยขวาง ทางออกที่ 2

อัตราค่าสัมมนา

สมาชิก (Tax, HR)

3,900 + VAT 273 = 4,173 บาท

บุคคลทั่วไป

4,600 + VAT 322 = 4,922 บาท

(รวมเอกสาร ภา กแพ อาหารว่าง อาหารกลางวัน)

หัวข้อสัมมนา

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

วิทยากร

ดร.ชวัญชัย เกิดอุบล

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

ชำระค่าสัมมนาเป็นเงินสด หรือ เช็ค สั่งจ่ายในนาม บริษัท มีกอบรมและสัมมนาธรรมนิติ จำกัด
178 อาคารธรรมนิติ ชั้น 4 ซ.เพิ่มทรัพย์ (ประชาชื่น 20) ถ.ประชาชื่น แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ 10800
โทรประจำตัวผู้เสี่ยภาษี 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