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 (ประชาชื่น 20) ถ.ประชาชื่น แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ 10800 TAX ID 010-553-300-1556

SCAN เพื่อจองสัมมนา

สงวนลิขสิทธิ์
รหัส 21/7285

ศิลปะ...การ ทวงหนี้

การติดตามหนี้ที่มีปัญหา และการเจรจาต่อรองอย่างมืออาชีพ

- **สาเหตุของหนี้เสียหรือหนี้ที่มีปัญหา**
- **สัญญาณเตือนภัยที่บ่งชี้ว่าลูกหนี้จะมีปัญหาหรือกำลังประสบปัญหา**
- **ขั้นตอนการจัดลำดับลูกหนี้หรือลดความเสี่ยง**
- **เครื่องมือติดตามหนี้ที่เหมาะสมกับลูกหนี้แต่ละประเภท**
- **การ “ประสานงาน” กับฝ่ายเครดิตฝ่ายบัญชีและฝ่ายขาย**
- **การจัดการ จัดเก็บ ทวงหนี้ แก้ไขหนี้ และติดตามหนี้**
- **ศิลปะการเจรจาต่อรองและเร่งรัดหนี้**

ลูกหนี้ เป็นองค์ประกอบหนึ่งในการดำเนินธุรกิจและเป็นปัจจัยสำคัญที่ต้องดูแลบริหารจัดการอย่างเป็นระบบ ลูกหนี้สามารถแบ่งได้หลายประเภท หลายระดับ ซึ่งในหลักการบริหารจัดการที่ดีจำเป็นต้องมีแนวทางในการดูแล วิธีปฏิบัติที่เหมือนและแตกต่างควบคู่กัน โดยการจะปฏิบัติอย่างไรต่อลูกหนี้ในแต่ละรายนั้น เป็นองค์ความรู้และศิลปะที่สำคัญอย่างหนึ่งในการบริหารจัดการหนี้ อาทิ กรณีของลูกหนี้ที่มีปัญหาและมีความเสี่ยง จำเป็นต้องดำเนินการที่รัดกุมและมีประสิทธิภาพตั้งแต่เริ่มพิจารณาหนี้ ทวงหนี้ ติดตามหนี้ และเจรจาต่อรองอย่างมีกลยุทธ์และศิลปะ

ในหลักสูตรนี้ผู้เข้าสัมมนาจะได้ทราบแนวทางปฏิบัติในหลากหลายประเด็นดังกล่าวที่พร้อมจะสามารถนำไปใช้งานจริงได้อย่างมีประสิทธิภาพ

กำหนดการสัมมนา

วันพฤหัสบดีที่ 21 มีนาคม 2567

(เวลา 09.00 - 16.00 น.) ณ ห้องสัมมนา

โรงแรมแอมบาสซาเดอร์

ถ.สุขุมวิท ซ.11 (รถไฟฟ้า BTS สถานีนานา 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 ชา กาแฟ อาหารว่าง อาหารกลางวัน)

หัวข้อสัมมนา

1. **สาเหตุของการเกิดหนี้เสีย หรือหนี้ที่มีปัญหาจากกระบวนการให้เครดิต**
2. **สัญญาณเตือนภัย (Early Warning Sign) ที่บ่งชี้ว่า ลูกหนี้อาจมีปัญหาหรือกำลังประสบปัญหา**
3. **เทคนิคการประสานงาน และการบริหารงาน ระหว่างฝ่ายติดตามหนี้-ฝ่ายเครดิตหรือสินเชื่อ ฝ่ายขาย ฝ่ายบัญชี และการเงินที่เกี่ยวข้อง เพื่อวางแผนระบบการติดตามหนี้**
4. **ขั้นตอนการจัดระดับลูกหนี้ และจัดเก็บข้อมูลลูกหนี้ เพื่อลดความเสี่ยง และดำเนินการติดตามหนี้**
   - การจัดระดับลูกหนี้
   - การวิเคราะห์ลูกหนี้
   - การจัดเก็บข้อมูลลูกหนี้

   * ความแตกต่างและหลักเกณฑ์ของกฎหมายที่ถูกต้องในการทวงหนี้
     - ลูกหนี้เป็นบุคคลธรรมดา
     - ลูกหนี้เป็นนิติบุคคล
5. **การวางแผนกำหนดกลยุทธ์เพื่อติดตามหนี้ที่มีปัญหา**
6. **กระบวนการติดตามหนี้ตามระบบการเรียกเก็บหนี้**
7. **การเลือกใช้เครื่องมือในการติดตามหนี้ที่เหมาะสมกับลูกหนี้แต่ละราย และข้อดีข้อเสียที่จะเกิดขึ้น**
   - การติดตามด้วยตนเอง
   - การใช้โทรศัพท์ทวงถาม
   - การไหว้วานบุคคลภายนอก
   - การส่งจดหมาย/หนังสือทวงถาม
   - การใช้กระบวนการทางการดำเนินคดี
8. **หลักการและวิธีปฏิบัติรูปแบบต่างๆ ในการแก้ไขหนี้ที่มีปัญหา**
   * ทวงหนี้อย่างไรที่ถือว่าผิดกฎหมาย
   * ข้อควรระวังในการทวงหนี้
     - ทวงหนี้เอง
     - จ้างบริษัททวงหนี้
9. **เทคนิค และยุทธวิธีในการเจรจาต่อรอง**
   - การเตรียมการเจรจาต่อรอง
   - การลดช่องว่างในการเจรจาต่อรอง
   - การเสนอเงื่อนไขในการเจรจาต่อรอง
   - การพิจารณาข้อได้เปรียบในการเจรจาต่อรอง
   - การให้ข้อเสนอในการยุติการเจรจา
   - การควบคุมอารมณ์ขณะเจรจาต่อรอง
10. **ข้อควรปฏิบัติในการพัฒนาการติดตามหนี้ให้เกิดความต่อเนื่องและได้ผลสูงสุด**

วิทยากร

ดร.ขวัญชัย เกิดอุบล

- ผู้เชี่ยวชาญและผ่านประสบการณ์จริงเกี่ยวกับการทวงหนี้ทั้งในและนอกระบบ
- ที่ปรึกษากรรมการผู้จัดการ บริษัท โรงงานน้ำปลาไทย (ตราปลาหมึก) จำกัด บริษัท สุรีย์อินเตอร์ฟู้ดส์ จำกัด และ บริษัท รอยัล ริชชี่ 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**

ยิ่งอบรมมาก ยิ่งเสียภาษีน้อย ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้เพิ่มขึ้นถึง 200%

สนใจสำรองที่นั่งได้ที่ TEL 02-555-0700 กด 1