



ศิลปะ...การ

ทวงหนี้

การติดตามหนี้ที่มีปัญหา

และการเจรจาต่อรองอย่างมืออาชีพ

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

ในหลักสูตรนี้ผู้เชี่ยวชาญจะได้ทราบแนวทางปฏิบัติในหลากหลายประเด็นดังกล่าวที่พร้อมจะสามารถนำไปใช้งานจริงได้อย่างมีประสิทธิภาพ

- สาเหตุของหนี้เสียหรือหนี้ที่มีปัญหา
- การ “ประสานงาน” กับฝ่ายเครดิตฝ่ายบัญชีและฝ่ายขาย
- ลักษณะเตือนภัยที่บ่งชี้ว่าลูกหนี้อาจมีปัญหากลังประสบปัญหา
- การจัดการ จัดเก็บ ทวงหนี้ แก้ไขหนี้ และติดตามหนี้
- ขั้นตอนการจัดลำดับลูกหนี้หรือลดความเสี่ยง
- ศิลปะการเจรจาต่อรองและระงับหนี้
- เครื่องมือติดตามหนี้ที่เหมาะสมกับลูกหนี้แต่ละประเภท

Promotion

ไปรษณีย์พิเศษสำหรับหลักสูตรนี้ !!!

ชำระค่าอบรมล่วงหน้า
ภายในวันที่ 15 ม.ค. 2568

สุพรรณ !!!
DHARMNITI
Planner 2025



พิเศษสุด!

หลักสูตรเดือน มกราคม-กุมภาพันธ์ 2568

จองอบรมล่วงหน้าภายในวันที่ 31 ธันวาคม 2567

จองอบรมตั้งแต่วันที่ 1 ม.ค. - 28 ก.พ. 2568

เจ้าอบรมทุกที่นั่ง
รับส่วนลด **500 บาท**

เจ้าอบรม 2 ท่าน รับส่วนลด **500 บาท**
เจ้าอบรม 3 ท่าน รับส่วนลด **1,000 บาท**
หลักสูตรส่วนตัว / ไม่เสร็จจนถึงอบรมส่วนตัว

เงื่อนไขการสมัครเรียน

ไปรษณีย์สมัครก่อนเรียน ไม่ทำหนังสือ On-site ราคา 4,000 บาท (รวม VAT) และไม่คืนเงิน
และหลักสูตร Online ราคา 3,300 บาท (รวม VAT) / ไม่คืนเงิน

กำหนดการสัมมนา

วันพุธที่ 22 มกราคม 2568

(เวลา 09.00 - 16.00 น.) ณ ห้องสัมมนา

โรงแรมแอมบาสซาเดอร์

ถ.สุขุมวิท ซ.11 (รถไฟฟ้า BTS สถานีนาานา

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)

หัวข้อสัมมนา

1. สาเหตุของการเกิดหนี้เสียหรือหนี้ที่มีปัญหาจากกระบวนการให้เครดิต
2. สัญญาณเตือนภัย (Early Warning Sign) ที่บ่งชี้ว่าลูกหนี้อาจมีปัญหาหรือกำลังประสบปัญหา
3. เทคนิคการประสานงาน และการบริหารงาน ระหว่างฝ่ายติดตามหนี้-ฝ่ายเครดิตหรือสินเชื่อ ฝ่ายขาย ฝ่ายบัญชี และการเงินที่เกี่ยวข้อง เพื่อวางแผนระบบการติดตามหนี้
4. ขั้นตอนการจัดระดับลูกหนี้และจัดเก็บข้อมูลลูกหนี้ เพื่อลดความเสี่ยงและดำเนินการติดตามหนี้
 - การจัดระดับลูกหนี้
 - การวิเคราะห์ลูกหนี้
 - การจัดเก็บข้อมูลลูกหนี้
 - * ความแตกต่างและหลักเกณฑ์ของกฎหมายที่ถูกต้องในการทวงหนี้
 - ลูกหนี้เป็นบุคคลธรรมดา
 - ลูกหนี้เป็นนิติบุคคล
5. การวางแผนกำหนดกลยุทธ์เพื่อติดตามหนี้ที่มีปัญหา
6. กระบวนการติดตามหนี้ตามระบบการเรียกเก็บหนี้
7. การเลือกใช้เครื่องมือในการติดตามหนี้ที่เหมาะสมกับลูกหนี้แต่ละรายและข้อดีข้อเสียที่จะเกิดขึ้น
 - การติดตามด้วยตนเอง
 - การใช้โทรศัพท์ทวงถาม
 - การให้วามบุคคลภายนอก
 - การส่งจดหมาย/หนังสือทวงถาม
 - การใช้กระบวนการทางการดำเนินคดี
8. หลักการและวิธีปฏิบัติรูปแบบต่าง ๆ ในการแก้ไขหนี้ที่มีปัญหา
 - * ทวงหน้อย่างไรที่ถือว่าผิดกฎหมาย
 - * ข้อควรระวังในการทวงหนี้
 - ทวงหนี้เอง
 - จ้างบริษัททวงหนี้
9. เทคนิคและยุทธวิธีในการเจรจาต่อรอง
 - การเตรียมการเจรจาต่อรอง
 - การลดช่องว่างในการเจรจาต่อรอง
 - การเสนอเงื่อนไขในการเจรจาต่อรอง
 - การพิจารณาข้อได้เปรียบในการเจรจาต่อรอง
 - การให้ข้อเสนอในการยุติการเจรจา
 - การควบคุมอารมณ์ขณะเจรจาต่อรอง
10. ข้อควรปฏิบัติในการพัฒนาการติดตามหนี้ให้เกิดความต่อเนื่องและได้ผลสูงสุด

วิทยากร

ดร.ชวัญชัย เกิดอุบล

- ผู้เชี่ยวชาญและผ่านประสบการณ์จริงเกี่ยวกับการทวงหนี้ทั้งในและนอกระบบ
- ที่ปรึกษากฎหมายผู้จัดการ บริษัท โรงงานน้ำปลาไทย (ตราปลาหมึก) จำกัด บริษัท สุรีย้อินเตอร์ฟู้ดส์ จำกัด และ บริษัท รอยัล ริชชี ไรท์ จำกัด
- อาจารย์พิเศษโครงการบริหารธุรกิจ ภาควิชาการตลาด มหาวิทยาลัยขอนแก่นและเอกชน

ชำระค่าสัมมนาเป็น เงินสด หรือ เช็ค ส่งจ่ายในนาม บริษัท ผักอบรมและสัมมนาธรรมนิติ 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%

สำรองที่นั่งได้ที่ Tel. 02-555-0700 กด 1,081-359-5048,080-251-9946 Website. www.dst.co.th