



ศิลปะ...การ

ทวงหนี้

การติดตามหนี้ที่มีปัญหา

และการเจรจาต่อรองอย่างมืออาชีพ

“ลูกหนี้” เป็นองค์ประกอบหนึ่งในการดำเนินธุรกิจและเป็นปัจจัยสำคัญที่ต้องดูแลบริหารจัดการอย่างเป็นระบบ ลูกหนี้สามารถแบ่งได้หลายประเภทและหลายระดับ ซึ่งในหลักการบริหารจัดการที่ดีจำเป็นต้องมีแนวทางในการดูแลวิธีปฏิบัติที่เหมือน และแตกต่างกัน โดยการจะปฏิบัติอย่างไรต่อลูกหนี้ในแต่ละรายนั้น เป็นองค์ความรู้และศิลปะที่สำคัญในการบริหารจัดการหนี้ อาทิ กรณีของลูกหนี้ที่มีปัญหาและมีความเสี่ยง จำเป็นต้องดำเนินการที่รัดกุมและมีประสิทธิภาพ ตั้งแต่เริ่มพิจารณาหนี้ ทวงหนี้ ติดตามหนี้ และเจรจาต่อรองอย่างมีกลยุทธ์และศิลปะ ในหลักสูตรนี้ผู้เข้าสัมมนาจะได้ทราบแนวทางปฏิบัติในหลากหลายประเด็นดังกล่าวที่พร้อม จะสามารถนำไปใช้งานจริงได้อย่างมีประสิทธิภาพ

- สาเหตุของหนี้เสียหรือหนี้ที่มีปัญหา
- สัตยญาณเตือนภัยที่บ่งชี้ว่าลูกหนี้จะมีปัญหา หรือกำลังประสบปัญหา
- ขั้นตอนการจัดลำดับลูกหนี้หรือลดความเสี่ยง
- เครื่องมือติดตามหนี้ที่เหมาะสมกับลูกหนี้แต่ละประเภท
- การ “ประสานงาน” กับฝ่ายเครดิตฝ่ายบัญชีและฝ่ายขาย
- การจัดการ จัดเก็บ ทวงหนี้ แก้ไขหนี้ และติดตามหนี้
- ศิลปะการเจรจาต่อรองและเร่งรัดหนี้

หลักสูตรอบรมตั้งแต่วันที่ 1 ธันวาคม 2568 เป็นต้นไป
ผู้เข้าอบรมจะได้รับใบกำกับภาษีในรูปแบบ
อิเล็กทรอนิกส์ (e-Tax Invoice)

Promotion พิเศษสุด !!!
จองอบรมหลักสูตรเดือนมกราคม-กุมภาพันธ์ 2569

จองภายใน 31 ธันวาคม 2568	จองตั้งแต่ 1 ม.ค.-28 ก.พ. 2569
รับส่วนลดทันที 500 บาท ทุกที่นั่ง	เข้าอบรม 2 ท่าน รับส่วนลด 500 บาท
	เข้าอบรม 3 ท่าน รับส่วนลด 1,000 บาท <small>(หลักสูตรเดียวกัน / ไม่เรียงรับเงินคืนเดียวกัน)</small>

เงื่อนไขการใช้โปรโมชั่น : ส่วนลดทำอบรมใช้ได้เฉพาะหลักสูตร On-site ราคา 4,000 บาท/วัน ขึ้นไป และหลักสูตร Online ราคา 3,300 บาท/วัน ขึ้นไป (ยังไม่รวม VAT / ไม่รวมประกันชั้น)

กำหนดการอบรม

วันพฤหัสบดีที่ 22 มกราคม 2569
(เวลา 09.00 - 16.00 น.) ณ ห้องอบรม
โรงแรมอวานี รัชดา กรุงเทพฯ
ถ.รัชดาภิเษก สี่แยกพระราม 9
(รถไฟฟ้าใต้ดิน MRT สถานีพระราม 9 ทางออกที่ 1)

อัตราค่าอบรม

สมาชิก (Tax, HR)
4,000 + VAT 280 = 4,280 บาท
บุคคลทั่วไป
4,700 + VAT 329 = 5,029 บาท
(รวมเอกสาร ค่ากาแฟ อาหารว่าง อาหารกลางวัน)

1. สาเหตุของการเกิดหนี้เสียหรือหนี้ที่มีปัญหาจากกระบวนการให้เครดิต
2. สัญญาณเตือนภัย (Early Warning Sign) ที่บ่งชี้ว่าลูกหนี้อาจมีปัญหาระหว่างกำลังประสบปัญหา
3. เทคนิคการประสานงาน และการบริหารงาน ระหว่างฝ่ายติดตามหนี้-ฝ่ายเครดิตหรือสินเชื่อ ฝ่ายขาย ฝ่ายบัญชี และการเงินที่เกี่ยวข้อง เพื่อวางแผนระบบการติดตามหนี้
4. ขั้นตอนการจัดระดับลูกหนี้และจัดเก็บข้อมูลลูกหนี้ เพื่อลดความเสี่ยงและดำเนินการติดตามหนี้
 - การจัดระดับลูกหนี้ -
 - การวิเคราะห์ลูกหนี้
 - การจัดเก็บข้อมูลลูกหนี้
 - ความแตกต่างและหลักเกณฑ์ของกฎหมายที่ถูกต้องในการทวงหนี้
 - ลูกหนี้เป็นบุคคลธรรมดา
 - ลูกหนี้เป็นนิติบุคคล
5. การวางแผนกำหนดกลยุทธ์เพื่อติดตามหนี้ที่มีปัญหา
6. ระบบการติดตามหนี้ตามระบบการเรียกเก็บหนี้
7. การเลือกใช้เครื่องมือในการติดตามหนี้ที่เหมาะสมกับลูกหนี้แต่ละรายและข้อดีข้อเสียที่จะเกิดขึ้น
 - การติดตามด้วยตนเอง - การใช้โทรศัพท์ทวงถาม
 - การให้ว่านบุคคลภายนอก - การส่งจดหมาย/หนังสือทวงถาม
 - การใช้กระบวนการทางกฏหมายดำเนินคดี
8. หลักการและวิธีปฏิบัติรูปแบบต่าง ๆ ในการแก้ไขหนี้ที่มีปัญหา
 - ทวงหนี้อย่างไรที่ถือว่าผิดกฎหมาย
 - ข้อควรระวังในการทวงหนี้
 - ทวงหนี้เอง
 - จ้างบริษัททวงหนี้
9. เทคนิคและยุทธวิธีในการเจรจาต่อรอง
 - การเตรียมการเจรจาต่อรอง - การลดช่องว่างในการเจรจาต่อรอง
 - การเสนอเงื่อนไขในการเจรจาต่อรอง - การพิจารณาข้อได้เปรียบในการเจรจาต่อรอง
 - การให้ข้อเสนอในการยุติการเจรจา - การควบคุมอารมณ์ขณะเจรจาต่อรอง
10. ข้อควรปฏิบัติในการพัฒนาการติดตามหนี้ให้เกิดความต่อเนื่องและได้ผลสูงสุด
11. การจัดทำรายงานสรุปการเจรจาทวงหนี้ และส่งต่อให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องดำเนินการ
 - หน่วยงานและผู้เกี่ยวข้อง
 - แนวทางการจัดทำรายงานการเจรจา

วิทยากร

ดร.วัญชัย เกิดอุบล

- ผู้เชี่ยวชาญและผ่านประสบการณ์จริงเกี่ยวกับการทวงหนี้ทั้งในและนอกระบบ
- ที่ปรึกษากฎหมายผู้จัดการ บริษัท โรงงานน้ำตาลไทย (ตราปลาหมึก) จำกัด บริษัท สุรียอินเตอร์ฟู้ดส์ จำกัด และ บริษัท รอยัล ริชชี ไรท์ จำกัด
- อาจารย์พิเศษโครงการบริหารธุรกิจ ภาควิชาการตลาด มหาวิทยาลัยของภาครัฐและเอกชน

ยิ่งอบรมมาก ยิ่งเสียภาษีน้อย ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้เพิ่มขึ้นถึง 200%