



บริษัท ฝึกอบรมและสัมมนาธรรมนิติ จำกัด

จัดอบรมหลักสูตรออนไลน์ ผ่าน zoom

งานลิขสิทธิ์  
รหัส 07285Z

SCAN เพื่อข้อมูล



# ศิลปะ...การ ทวงหนี้

## การติดตามหนี้ที่มีปัญหา และการเจรจาต่อรองอย่างมืออาชีพ

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

- สาเหตุของหนี้เสียหรือหนี้ที่มีปัญหา
- สัญญาณเตือนภัยที่บ่งชี้ว่าลูกหนี้นั้นมีปัญหาหรือกำลังประสบปัญหา
- ขั้นตอนการจัดลำดับลูกหนี้หรือลดความเสี่ยง
- เครื่องมือติดตามหนี้ที่เหมาะสมกับลูกหนี้แต่ละประเภท
- การ “ประสานงาน” กับฝ่ายเครดิตฝ่ายบัญชีและฝ่ายขาย
- การจัดการ จัดเก็บ ทวงหนี้ แก้อภัยหนี้ และติดตามหนี้
- ศิลปะการเจรจาต่อรองและเร่งรัดหนี้



Promotion พิเศษ!!!

จองอบรมหลักสูตรเดือน เมษายน 2569

เข้าอบรม 2 ท่าน

รับส่วนลด **500** บาท

เข้าอบรม 3 ท่าน

รับส่วนลด **1,000** บาท

เฉพาะหลักสูตร On-site ราคา 4,000 บาท/วัน ขึ้นไป และ หลักสูตร Online ราคา 3,400 บาท/วัน ขึ้นไป (ยังไม่รวม VAT / ไม่รวมประกันชีวิต)

(หลักสูตรเดียวกัน / ไม่เสร็จรับเงินฉบับเดียวกัน / ไม่รวมประกันชีวิต)

### กำหนดการอบรม

วันศุกร์ที่ 24 เมษายน 2569

(เวลา 09.00 - 16.00 น.)

จัดอบรมออนไลน์ผ่าน ZOOM

### อัตราค่าอบรม

สมาชิก (Tax, HR)

3,400 + VAT 238 = 3,638 บาท

บุคคลทั่วไป

3,900 + VAT 273 = 4,173 บาท

ยิ่งอบรมมาก ยิ่งเสียภาษีน้อย ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้เพิ่มขึ้นถึง 200%

สำรองที่นั่งได้ที่ Tel. 02-555-0700 no 1,080-251-9946,086-378-8470 Website. www.dst.co.th

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%



บริษัท ฝึกอบรมและสัมมนาธรรมนิติ จำกัด  
จัดอบรมหลักสูตรออนไลน์ ผ่าน zoom

**หลักสูตรนี้ไม่นับชั่วโมง**  
ผู้ทำบัญชี และ ผู้สอบบัญชี

# ขั้นตอนการสมัครและใช้งาน

1 ลงทะเบียนการสัมมนาผ่าน [www.dst.co.th](http://www.dst.co.th)

เมื่อท่านลงทะเบียนเรียบร้อยแล้ว ท่านจะได้รับการยืนยันจาก e-mail : [seminar@dst.co.th](mailto:seminar@dst.co.th)

2 ชำระเงิน  
(ผ่านระบบ QR CODE หรือโอนเงินผ่านธนาคาร) ก่อนวันอบรม

3 รอรับ e-mail จากเจ้าหน้าที่ธรรมนิติ (.....@dharma.co.th)

- Link เข้าห้องสัมมนา (คลิก Link ณ วันสัมมนา)
- เอกสารประกอบการสัมมนา

**แบบฟอร์มตัวอย่าง**

4 ผู้เข้าสัมมนาติดตั้งโปรแกรม Zoom Version ล่าสุด แล้วลงทะเบียนโปรแกรมให้พร้อมใช้งาน

- ติดตั้งโปรแกรมบน Computer PC และ Notebook (คลิกที่ Link URL <https://zoom.us/download> เลือก Download Zoom Client for Meetings)

- ควรติดตั้งโปรแกรมลงบนคอมพิวเตอร์ หรือ Notebook ที่มีกล้อง โดยเชื่อมต่อระบบเครือข่ายอินเทอร์เน็ตความเร็วไม่ต่ำกว่า 10 Mbps เพื่อการสัมมนาที่มีประสิทธิภาพ

## เงื่อนไขการเข้าอบรม

- 1 กำหนดจำนวนผู้เข้าสัมมนา 1 ท่าน / 1 User
- 2 ผู้เข้าสัมมนาต้องเข้าห้องสัมมนาก่อนเวลาที่ระบุไว้อย่างน้อย 20 นาที
- 3 ผู้เข้าสัมมนาต้องตั้งชื่อบัญชี ZOOM เป็นชื่อ-นามสกุลจริง ด้วยภาษาไทย ให้ตรงตามบัตรประชาชน
- 4 ผู้เข้าสัมมนาสามารถกดปุ่มยกมือ (Raise Hand) พิมพ์ข้อคำถามผ่านช่องทางแชทได้ในระหว่างการอบรม
- 5 หนังสือรับรองจะจัดส่งให้ทาง e-mail ภายใน 3 วันทำการ หลังเสร็จสิ้นการอบรม
- 6 เมื่อท่านชำระเงิน บริษัทฯ จะส่ง Link การเข้าสัมมนาและไฟล์เอกสารล่วงหน้า 3 วันทำการก่อนวันสัมมนา โดยทางบริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการยกเลิกและคืนเงินทุกกรณี

- ห้ามบันทึกภาพ วิดีโอ แอร์ หรือนำไปเผยแพร่ (สงวนลิขสิทธิ์) -

ยังอบรมมาก ยิ่งเสียภาษีน้อย ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้เพิ่มขึ้นถึง 200%  
สนใจสำรองที่นั่งได้ที่ Tel. 02-555-0700 กด 1, 081-359-5048, 080-251-9946 Website. [www.dst.co.th](http://www.dst.co.th)