

โปรโมชั่น พิเศษสุด!

ธรรมนิติ
DHARMNITI

จองอบรม หลักสูตรเดือนเมษายน 2569

ต่อที่
1

เข้าอบรม 2 ท่าน
รับส่วนลด
500 บาท

เข้าอบรม 3 ท่าน
รับส่วนลด
1,000 บาท

* โปรแกรมส่วนลดค่าอบรม ใช้เฉพาะหลักสูตร On-site ราคา 4,000 บาท / วัน ขึ้นไป หรือ หลักสูตร Online ราคา 3,400 บาท / วัน ขึ้นไป (ยังไม่รวม VAT) / หลักสูตรเดียวกัน / ใบเสร็จรับเงินฉบับเดียวกัน / ไม่รวมโปรโมชั่นอื่น

ต่อที่
2

พิเศษสุด จองอบรม ภายใน วันที่ 31 มีนาคม 2569

รับเพิ่ม ฟรี
ทุกที่นั่ง



ตุ๊กตา
หมอนผ้าห่ม

* เฉพาะหลักสูตร On-site ราคา 4,000 บาท/วัน ขึ้นไป (ยังไม่รวม VAT) / ไม่รวมโปรโมชั่นอื่น



SCAN เพื่อขอส่วนลด

สงวนลิขสิทธิ์
รหัส 07285P



ศิลปะ...การ

ทวงหนี้

การติดตามหนี้ที่มีปัญหา

และการเจรจาต่อรองอย่างมืออาชีพ

“ลูกหนี้” เป็นองค์ประกอบหนึ่งในการดำเนินธุรกิจและเป็นปัจจัยสำคัญที่ต้องดูแลบริหารจัดการอย่างเป็นระบบ

ลูกหนี้สามารถแบ่งได้หลายประเภทและหลายระดับ ซึ่งในหลักการบริหารจัดการที่ดีจำเป็นต้องมีแนวทางในการดูแลวิธีปฏิบัติที่เหมือน และแตกต่างควบคู่กัน โดยการปฏิบัติอย่างไรต่อลูกหนี้ในแต่ละรายนั้น เป็นองค์ความรู้และศิลปะที่สำคัญในการบริหารจัดการหนี้ อาทิ กรณีของลูกหนี้ที่มีปัญหาและมีความเสี่ยง จำเป็นต้องดำเนินการที่รัดกุมและมีประสิทธิภาพ ตั้งแต่เริ่มพิจารณาหนี้ ทวงหนี้ ติดตามหนี้ และเจรจาต่อรองอย่างมีกลยุทธ์และศิลปะ ในหลักสูตรนี้ผู้เข้าสัมมนาจะได้ทราบแนวทางปฏิบัติในหลากหลายประเด็นดังกล่าวที่พร้อม สามารถนำไปใช้งานจริงได้อย่างมีประสิทธิภาพ

- สาเหตุของหนี้เสียหรือหนี้ที่มีปัญหา
- สัญญาณเตือนภัยที่บ่งชี้ว่าลูกหนี้จะมีปัญหา หรือกำลังประสบปัญหา
- ขั้นตอนการจัดลำดับลูกหนี้หรือลดความเสี่ยง
- เครื่องมือติดตามหนี้ที่เหมาะสมกับลูกหนี้แต่ละประเภท
- การ “ประสานงาน” กับฝ่ายเครดิตฝ่ายบัญชีและฝ่ายขาย
- การจัดการ จัดเก็บ ทวงหนี้ แก๊ยหนี้ และติดตามหนี้
- ศิลปะการเจรจาต่อรองและเร่งรัดหนี้



Promotion พิเศษ!!!

จอบอบรมหลักสูตรเดือน เมษายน 2569

note 1

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 / ไม่รวมโปรโมชั่น)
(หลักสูตรเดียวกัน / ไม่เสร็จรับเงินฉบับเดียวกัน / ไม่รวมโปรโมชั่น)

note 2

พิเศษ!! เมื่อจอบอบรม

หลักสูตรเดือนเมษายน 2569 ลงหน้า

ภายในวันที่ 31 มีนาคม 2569

รับฟรี!!!



ถูกกำหนดผ่าน

***เงื่อนไขการโปรโมชั่น : ส่วนลดจอบอบรมใช้ได้เฉพาะ
หลักสูตร On-site ราคา 4,000 บาท/วัน ขึ้นไป
(ยังไม่รวม VAT / ไม่รวมโปรโมชั่น)

กำหนดการอบรม

วันศุกร์ที่ 24 เมษายน 2569

(เวลา 09.00 - 16.00 น.) ณ ห้องอบรม

โรงแรมโฟร์พอยท์ส บาย เซอรادتัน

กรุงเทพฯ เพลินจิต

ข.ร่วมฤดี (รถไฟฟ้า BTS สถานีเพลินจิต ทางออกที่ 4)

อัตราค่าอบรม

สมาชิก (Tax, HR)

4,000 + VAT 280 = 4,280 บาท

บุคคลทั่วไป

4,700 + VAT 329 = 5,029 บาท

(รวมเอกสาร ค่ากาแฟ อาหารว่าง อาหารกลางวัน)

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) ที่บ่งชี้ว่าลูกหนี้อาจมีปัญหารื้อก้างกำลังประสบปัญหา
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
 - การให้वानบุคคลภายนอก
 - 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.บวรวิชัย เกตุอุบล

- ผู้เชี่ยวชาญและผ่านประสบการณ์จริงเกี่ยวกับการทวงหนี้ทั้งในและนอกระบบ
- ที่ปรึกษากฎหมายการผู้จัดการ บริษัท โรงงานน้ำตาลไทย (ตราปลาหมึก) จำกัด บริษัท สุรียอินเตอร์ฟู้ดส์ จำกัด และ บริษัท รอยัล ริชชี โร้ท์ จำกัด
- อาจารย์พิเศษโครงการบริหารธุรกิจ ภาควิชาการตลาด มหาวิทยาลัยของภาครัฐและเอกชน

ยิ่งอบรมมาก ยิ่งเสียภาษีน้อย ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้เพิ่มขึ้นถึง 200%