

รับส่วนลดค่าอบรม เพิ่มทันทีจากราคาสมาชิก

เมื่อสมัครหรือต่ออายุ 1-5 ปี

ตั้งแต่วันที่ 1-31 พฤษภาคม 2569

วารสารเอกสารภาษีอากร

รับส่วนลดเพิ่ม

500-2,500 บาท

วารสาร HR Society Magazine

รับส่วนลดเพิ่ม

300-900 บาท

เงื่อนไข : 1. สมาชิกวารสารเอกสารภาษีอากร / วารสาร HR Society Magazine ใช้สิทธิ์ส่วนลดค่าอบรมเฉพาะหลักสูตร On-site และ Online ราคา 3,400 บาทขึ้นไป (ยังไม่รวม VAT) ที่จัดอบรมในเดือนพฤษภาคม-กรกฎาคม 2569

1.1 สมัครใหม่/ต่ออายุสมาชิก วารสารเอกสารภาษีอากร รับส่วนลดค่าอบรมเพิ่ม 500 - 2,500 บาท (จากค่าอบรมราคาสมาชิก)

1.2 สมัครใหม่/ต่ออายุสมาชิก วารสาร HR Society Magazine รับส่วนลดค่าอบรมเพิ่ม 300 - 900 บาท (จากค่าอบรมราคาสมาชิก)

2. การใช้สิทธิ์ส่วนลดสมาชิก / 1 สิทธิ์ / 1 ครั้ง ตามเงื่อนไขที่บริษัทฯ กำหนด

สแกน QR Code สมัคร/ต่ออายุสมาชิก



โปรโมชั่นพิเศษ เฉพาะพนักงานอบรมเท่านั้น

DHARMNITI BOOK STORE

ซื้อหนังสือครบ

1,000.-

รับส่วนลดค่าหนังสือ

100.-

ซื้อหนังสือครบ

2,000.-

รับส่วนลดค่าหนังสือ
และกระเป๋า

200.-

+

กระเป๋า HR Society Tote Bag
จำนวน 1 ใบ มูลค่า 159.-

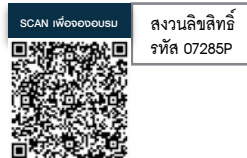


ขอสงวนสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลงของแคมเปญโดยไม่แจ้งให้ทราบล่วงหน้า

สแกน QR Code เพื่อดูรายการหนังสือเพิ่มเติม

www.dharmnitibook.com





ศิลปะ...การ ทวงหนี้

การติดตามหนี้ที่มีปัญหา และการเจรจาต่อรองอย่างมืออาชีพ

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

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

กำหนดการอบรม

วันพุธที่ 17 มิถุนายน 2569
(เวลา 09.00 - 16.00 น.) ณ ห้องอบรม
โรงแรมโนโวเทล บางนา
ถ.ศรีนครินทร์ (รถไฟฟ้า MRT สถานีศรีออกม
ทางออกที่ 2 ห่างจากสถานี 400 เมตร)

อัตราค่าอบรม

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

หัวข้ออบรม

1. สาเหตุของการเกิดหนี้เสียหรือหนี้ที่มีปัญหาจากกระบวนการทำให้เครดิต
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. ระบบการติดตามหนี้ตามระบบการเรียกเก็บหนี้
7. การเลือกใช้เครื่องมือในการติดตามหนี้ที่เหมาะสมกับลูกหนี้แต่ละรายและข้อดีข้อเสียที่จะเกิดขึ้น
 - การติดตามด้วยตนเอง
 - การใช้โทรศัพท์ทวงถาม
 - การให้วานบุคคลภายนอก
 - การส่งจดหมาย/หนังสือทวงถาม
 - การใช้กระบวนการทางการดำเนินคดี
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.บวิญชัย เกิดอุบล

- ผู้เชี่ยวชาญและผ่านประสบการณ์จริงเกี่ยวกับการทวงหนี้ทั้งในและนอกระบบ
- ที่ปรึกษากฎหมายผู้จัดการ บริษัท โรงงานน้ำปลาไทย (ตราปลาหมึก) จำกัด บริษัท สุรียอนเตอร์ฟู้ดส์ จำกัด และ บริษัท รอยัล ริชชี โร้ จำกัด
- อาจารย์พิเศษโครงการบริหารธุรกิจ ภาควิชาการตลาด มหาวิทยาลัยของภาครัฐและเอกชน

ยิ่งอบรมมาก ยิ่งเสียภาษีน้อย ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้เพิ่มขึ้นถึง 200%

สำรองที่นั่งได้ที่ Tel. 02-555-0700 กด 1,080-251-9946,086-378-8470 Website. www.dst.co.th