



## ศิลปะ...การ

# ทวงหนี้

### การติดตามหนี้ที่มีปัญหา

### และการเจรจาต่อรองอย่างมืออาชีพ

- สาเหตุของหนี้เสียหรือหนี้ที่มีปัญหา
- สัญญาณเตือนภัยที่บ่งชี้ว่าลูกหนี้จะมีปัญหาหรือกำลังประสบปัญหา
- ขั้นตอนการจัดลำดับลูกหนี้หรือลดความเสี่ยง
- เครื่องมือติดตามหนี้ที่เหมาะสมกับลูกหนี้แต่ละประเภท
- การ “ประสานงาน” กับฝ่ายเครดิตฝ่ายบัญชี และฝ่ายขาย
- การจัดการ จัดเก็บ ทวงหนี้ แก้อัยหนี้ และติดตามหนี้
- ศิลปะการเจรจาต่อรองและเร่งรัดหนี้



#### เป้าหมายเดือน พ.ย. - ธ.ค. 2563

1. **ตัวชี้วัด !! DHARMNITI Planner 2021**
  2. **เป้าหมาย 2 ล้าน ad 500 บาท**  
**เป้าหมาย 3 ล้าน ad 1,000 บาท**  
(หลักสูตรเดียวกับ / ใบเสร็จรับเงินฉบับเดียวกัน / ไม่รวมไปรษณีย์อื่น)
  3. **พิเศษ !!!** จอบรมหลักสูตรเดือน ม.ค. - ก.พ. 64  
หน้างานสัมมนาภายใน 31 ธ.ค. 63
- ตัวชี้วัด Tax Diary 2021 + ปฏิทินบัญชีปี 2021**  
และรับส่วนลดค่าอบรม 500 บาท เพื่อใช้เป็นส่วนลดของเดือน ม.ค. - ก.พ. 64  
(สำหรับหลักสูตรมูลค่า 3,900 บาทขึ้นไป (ยังไม่รวม VAT))



ลูกหนี้ เป็นองค์ประกอบหนึ่งในการดำเนินธุรกิจ และเป็นปัจจัยสำคัญที่ต้องดูแลบริหารจัดการอย่างเป็นระบบ ลูกหนี้สามารถแบ่งได้หลายประเภท หลายระดับ ซึ่งในหลักการบริหารจัดการที่ดีจำเป็นต้องมีแนวทางในการดูแล วิธีปฏิบัติที่เหมือนและแตกต่างควบคู่กัน โดยการจะปฏิบัติอย่างไรต่อลูกหนี้ในแต่ละรายนั้น เป็นองค์ความรู้ และ ศิลปะที่สำคัญอย่างหนึ่งในการบริหารจัดการหนี้ อาทิ กรณีของลูกหนี้ที่มีปัญหาและมีความเสี่ยง จำเป็นต้องดำเนินการที่รัดกุม และมีประสิทธิภาพตั้งแต่เริ่มพิจารณาหนี้ ทวงหนี้ ติดตามหนี้ และเจรจาต่อรองอย่างมีกลยุทธ์และศิลปะ ในหลักสูตรนี้ผู้เข้าสัมมนาจะได้ทราบแนวทางปฏิบัติในหลากหลายประเด็นดังกล่าวที่พร้อมจะสามารถนำไปใช้งานจริงได้อย่างมีประสิทธิภาพ

### กำหนดการสัมมนา

วันพุธที่ 11 พฤศจิกายน 2563  
(เวลา 09.00 - 16.00) ณ ห้องสัมมนา  
โรงแรมแกรนด์ เมอร์เคียว ฟอร์จูน  
รัชดาภิเษก (สี่แยกพระราม 9 /  
รถไฟฟ้าใต้ดิน MRT สถานีพระราม 9)

### อัตราค่าสัมมนา

สมาชิก (Tax, HR)  
3,900 + VAT 273 = 4,173 บาท  
บุคคลทั่วไป  
4,600 + VAT 322 = 4,922 บาท  
(รวมเอกสาร ค่ากาแฟ อาหารว่าง อาหารกลางวัน)

## หัวข้อสัมมนา

1. สาเหตุของการเกิดหนี้เสีย หรือหนี้ที่มีปัญหาจากกระบวนการให้เครดิต
2. สัญญาณเตือนภัย (Early Warning Sign) ที่บ่งชี้ว่า ลูกหนี้อาจมีปัญหา หรือกำลังประสบปัญหา
3. เทคนิคการประสานงาน และการบริหารงาน ระหว่างฝ่ายติดตามหนี้-ฝ่ายเครดิต หรือสินเชื่อ ฝ่ายขาย ฝ่ายบัญชี และการเงินที่เกี่ยวข้อง เพื่อวางแผนระบบการติดตามหนี้
4. ขั้นตอนการจัดระดับลูกหนี้ และจัดเก็บข้อมูลลูกหนี้ เพื่อลดความเสี่ยง และดำเนินการติดตามหนี้
  - การจัดระดับลูกหนี้
  - การวิเคราะห์ลูกหนี้
  - การจัดเก็บข้อมูลลูกหนี้
  - \* ความแตกต่างและหลักเกณฑ์ของกฎหมายที่ถูกต้องในการทวงหนี้
    - ลูกหนี้เป็นบุคคลธรรมดา
    - ลูกหนี้เป็นนิติบุคคล
5. การวางแผนกำหนดกลยุทธ์เพื่อติดตามหนี้ที่มีปัญหา
6. กระบวนการติดตามหนี้ตามระบบการเรียกเก็บหนี้
7. การเลือกใช้เครื่องมือในการติดตามหนี้ที่เหมาะสมกับลูกหนี้แต่ละราย และข้อดีข้อเสียที่จะเกิดขึ้น
  - การติดตามด้วยตนเอง
  - การใช้โทรศัพท์ทวงถาม
  - การให้วุ่นบุคคลภายนอก
  - การส่งจดหมาย/หนังสือทวงถาม
  - การใช้กระบวนการทางการดำเนินคดี
8. หลักการ และวิธีปฏิบัติรูปแบบต่างๆ ในการแก้ไขหนี้ที่มีปัญหา
  - \* ทางหน้อย่างไรที่ถือว่าผิดกฎหมาย
  - \* ข้อควรระวังในการทวงหนี้
    - ทวงหนี้เอง
    - จ้างบริษัททวงหนี้
9. เทคนิค และยุทธวิธีในการเจรจาต่อรอง
  - การเตรียมการเจรจาต่อรอง
  - การลดช่องว่างในการเจรจาต่อรอง
  - การเสนอเงื่อนไขในการเจรจาต่อรอง
  - การพิจารณาข้อได้เปรียบในการเจรจาต่อรอง
  - การให้ข้อเสนอในการยุติการเจรจา
  - การควบคุมอารมณ์ขณะเจรจาต่อรอง
10. ข้อควรปฏิบัติในการพัฒนาการติดตามหนี้ให้เกิดความต่อเนื่องและได้ผลสูงสุด

## วิทยากร

### ดร.บวรวิชัย เกิดอุบล

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

ชำระค่าสัมมนาเป็น เงินสด หรือ เช็ค สั่งจ่ายในนาม 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%**

สนใจสำรองที่นั่งได้ที่ TEL 02-555-0700 กด 1, 02-587-6860-64 FAX 02-555-0710