



บริษัท ฝึกอบรมและสัมมนาธรรมนิติ จำกัด  
จัดอบรมหลักสูตรออนไลน์ ผ่าน zoom



# ศิลปะ...การ ทวงหนี้

การติดตามหนี้ที่มีปัญหา  
และการเจรจาต่อรองอย่างมืออาชีพ

ลูกหนี้ เป็นองค์ประกอบหนึ่งในการดำเนินธุรกิจ และเป็นปัจจัยสำคัญที่ต้องดูแลบริหารจัดการอย่างเป็นระบบ ลูกหนี้สามารถแบ่งได้หลายประเภท หลายระดับ ซึ่งในหลักการบริหารจัดการที่ดีจำเป็นต้องมีแนวทางในการดูแล วิธีปฏิบัติที่เหมือนและแตกต่างควบคู่กัน โดยการจะปฏิบัติอย่างไรต่อลูกหนี้ในแต่ละรายนั้น เป็นองค์ความรู้ และ ศิลปะที่สำคัญอย่างหนึ่งในการบริหารจัดการหนี้ อาทิ กรณีของลูกหนี้ที่มีปัญหาและมีความเสี่ยง จำเป็นต้องดำเนินการที่รัดกุม และมีประสิทธิภาพ ตั้งแต่เริ่มพิจารณาหนี้ ทวงหนี้ ติดตามหนี้ และเจรจาต่อรองอย่างมีกลยุทธ์และศิลปะ ในหลักสูตรนี้ผู้เข้าสัมมนาจะได้ทราบแนวทางการปฏิบัติในหลากหลายประเด็น ดังกล่าวที่พร้อมจะสามารถนำไปใช้งานจริงได้อย่างมีประสิทธิภาพ

หลักสูตรเดือน มกราคม-กุมภาพันธ์ 2565



| รับส่วนลดพิเศษสุด! | จองภายในวันที่ 31 ธันวาคม 2564                      | จองตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2565                      | รับส่วนลด |
|--------------------|---|---|-----------|
|                    | เข้าอบรม 1 ท่าน. <b>ลด 500 บาท</b>                  | เข้าอบรม 2 ท่าน <b>หรือ 2 หลักสูตร ลด 500 บาท</b>   |           |
|                    | เข้าอบรม 2 ท่าน <b>หรือ 2 หลักสูตร ลด 1,200 บาท</b> | เข้าอบรม 3 ท่าน <b>หรือ 3 หลักสูตร ลด 1,000 บาท</b> |           |
|                    | เข้าอบรม 3 ท่าน <b>หรือ 3 หลักสูตร ลด 2,000 บาท</b> |   |           |

(เฉพาะหลักสูตรราคา 2,700 บาทขึ้นไป (ไม่รวม vat 7 %) (ใบเสร็จรับเงินฉบับเดียวกัน, ไม่รวมโปรโมชั่นอื่น)

## กำหนดการสัมมนา

วันพฤหัสบดีที่ 27 มกราคม 2565

(เวลา 09.00 - 16.00)

## หัวข้อสัมมนา

- สาเหตุของการเกิดหนี้เสีย หรือหนี้ที่มีปัญหาจากกระบวนการให้เครดิต
- สัญญาณเตือนภัย (Early Warning Sign) ที่บ่งชี้ว่า ลูกหนี้อาจมีปัญหา หรือกำลังประสบปัญหา
- เทคนิคการประสานงาน และการบริหารงาน ระหว่างฝ่ายติดตามหนี้-ฝ่ายเครดิต หรือสินเชื่อ ฝ่ายขาย ฝ่ายบัญชี และการเงินที่เกี่ยวข้อง เพื่อวางแผนระบบการติดตามหนี้
- ขั้นตอนการจัดระดับลูกหนี้ และจัดเก็บข้อมูลลูกหนี้ เพื่อลดความเสี่ยง และดำเนินการติดตามหนี้
  - การจัดระดับลูกหนี้
  - การวิเคราะห์ลูกหนี้
  - การจัดเก็บข้อมูลลูกหนี้
- \* ความแตกต่างและหลักเกณฑ์ของกฎหมายที่ถูกต้องในการทวงหนี้
  - ลูกหนี้เป็นบุคคลธรรมดา
  - ลูกหนี้เป็นนิติบุคคล
- การวางแผนกำหนดกลยุทธ์เพื่อติดตามหนี้ที่มีปัญหา
- กระบวนการติดตามหนี้ตามระบบการเรียกเก็บหนี้
- การเลือกใช้เครื่องมือในการติดตามหนี้ที่เหมาะสมกับลูกหนี้แต่ละราย และข้อดีข้อเสียที่จะเกิดขึ้น
  - การติดตามด้วยตนเอง
  - การใช้โทรศัพท์ทวงถาม
  - การให้ตัวแทนบุคคลภายนอก
  - การส่งจดหมาย/หนังสือทวงถาม
  - การใช้กระบวนการทางกฎหมาย
- หลักการ และวิธีปฏิบัติรูปแบบต่างๆ ในการแก้ไขหนี้ที่มีปัญหา
  - \* ทวงหนี้อย่างไรที่ถือว่าผิดกฎหมาย
  - \* ข้อควรระวังในการทวงหนี้
    - ทวงหนี้เอง
    - จ้างบริษัททวงหนี้
- เทคนิค และยุทธวิธีในการเจรจาต่อรอง
  - การเตรียมการเจรจาต่อรอง
  - การลดช่องว่างในการเจรจาต่อรอง
  - การเสนอเงื่อนไขในการเจรจาต่อรอง
  - การพิจารณาข้อได้เปรียบในการเจรจาต่อรอง
  - การให้ข้อเสนอในการยุติการเจรจา
  - การควบคุมอารมณ์ขณะเจรจาต่อรอง
- ข้อควรปฏิบัติในการพัฒนาการติดตามหนี้ให้เกิดความต่อเนื่องและได้ผลสูงสุด

## อัตราค่าสัมมนา

สมาชิก (Tax, HR)

2,700 + VAT 189 = 2,889 บาท

บุคคลทั่วไป

3,200 + VAT 224 = 3,424 บาท

## วิทยากร

### ดร.บวรวิทย์ เกิดอุบล

- ผู้เชี่ยวชาญและผ่านประสบการณ์จริงเกี่ยวกับการทวงหนี้ ทั้งในและนอกกระบวนการ
- ที่ปรึกษากรรมการผู้จัดการ บริษัท โรงงานน้ำปลาไทย (ตราปลาหมึก) จำกัด บริษัท สุริย์อินเตอร์ฟู้ดส์ จำกัด และ บริษัท ร้อยลิ้น ไรซ์ โร้ จำกัด

