

# Credit Management System & Debt Collection Negotiations

## การบริหารจัดการระบบงานเครดิต และการเจรจาเพื่อติดตามหนี้

### วิทยากร อาจารย์องอาจ จันทสมบัติ

ผู้จัดการ ฝ่ายสินเชื่อ และกฎหมาย (CREDIT AND LEGAL MANAGER)

บริษัท ยูโร ฟิทูพี ไดรคท์(ประเทศไทย) จำกัด

เขียนบทความพิเศษในวารสารภาษีบัญชีและกฎหมายธุรกิจ

"ทำอย่างไรไม่ให้เกิดหนี้เสีย จัดการอย่างไรกับหนี้ที่มีปัญหา"

เขียนหนังสือ เรื่อง "กลยุทธ์การระงับหนี้"

ประสบการณ์บรรยาย หลักสูตรการเร่งรัดหนี้สินและการเจรจาต่อรองเพื่อติดตามหนี้ 29 ปี

24 ตุลาคม 2562

09.00 – 16.00 น.

**\*\* โรงแรมโกลด์ ออร์คิด แบงค็อก (ถนนวิภาวดีฯ-สุทธิสาร)**

\*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

#### หลักการและเหตุผล

การให้สินเชื่อแก่ลูกค้า"ต้องพิจารณาถึงความเสี่ยงในการให้เครดิตแก่ลูกค้า และความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้า หากบัญชีลูกหนี้มีจำนวนมากก็จะทำให้เงินจมในบัญชีลูกหนี้มาก หากลูกหนี้ไม่ชำระหนี้ตามกำหนดเวลา อาจส่งผลถึงเงินทุนหมุนเวียนของธุรกิจไม่เพียงพอหรือธุรกิจอาจขาดสภาพคล่องได้

ดังนั้น การพิจารณาลูกค้าผู้ที่จะมาเป็นลูกหนี้การค้าจึงมีความสำคัญอย่างยิ่งสำหรับธุรกิจ หากสามารถ พิจารณา การให้สินเชื่อกับ ลูกค้าที่มาซื้อสินค้าได้อย่างถูกต้องโอกาสที่จะเก็บเงินได้ครบตามกำหนดย่อมมีมากกว่า ส่วนการติดตามหนี้ต้องใส่ใจทั้งทักษะและประสบการณ์ สิ่งที่พบอยู่เสมอ คือ ลูกค้าขอขมขใจเหตุมาอ้างและไม่ยอมชำระหนี้หรือพบตัวลูกค้ายาก(ชอบหลบหน้า)ในบางกรณีอาจจะใช้โทรศัพท์ติดต่อลูกค้า ปัญหาที่พบบ่อยคือ ลูกค้าไม่ยอมรับโทรศัพท์หรือโชคดีอาจจะติดต่อลูกค้าได้แต่จะลูกค้าบ่ายเบี่ยงการชำระหนี้ เมื่อพบปัญหาเหล่านี้ต้องหาวิธีรับมือและแก้ไขปัญหา"ทำอย่างไรให้ลูกหนี้ยอมเจรจาและยอมชำระหนี้" การใช้คำพูดและนำเสนอเพื่อจูงใจ หรือ โน้มน้าวให้ลูกค้ายอมชำระหนี้ตามเงื่อนไข โดยยังมีความสัมพันธ์ อันดีต่อกัน เรียกว่า"ได้ทั้งเงิน และได้ทั้งใจ ลูกค้า"อีกด้วย

หลักสูตรนี้ถูกออกแบบมาเพื่อให้ผู้เข้าร่วมสัมมนาทราบทราบแนวทางในการบริหารสินเชื่อและวิธีการวางตัวหรือการใช้คำพูดกับลูกค้าในแต่ละสถานการณ์ที่อาจจะเกิดขึ้นจริง และทราบวิธีรับมือลูกค้าต้องทำอย่างไร โดยนำทักษะการเจรจาต่อรอง (Negotiation Skills) มาประยุกต์และใช้กับลูกค้าในแต่ละสไตล์ หลักเกณฑ์ต่างๆที่นำมาใช้ในการสัมมนาครั้งนี้ผู้เข้าร่วมสัมมนาจะสามารถนำจุดแข็งไปใช้ได้และขจัดข้อโต้แย้งจากลูกค้าได้โดยการนำทักษะในการเจรจาต่อรองเพื่อแก้ไขสถานการณ์และไม่เปิดช่องว่างหรือจุดอ่อนให้ลูกค้านำมาใช้เป็นข้ออ้างเพื่อบ่ายเบี่ยงการชำระหนี้ในภายหลัง และเรื่องกฎหมายใหม่ที่เกี่ยวข้องกับ พ.ร.บ.การตามหนี้ที่เป็นธรรมซึ่งประกาศในราชกิจจานุเบกษา แล้วเมื่อ6มี.ค.15มีผลบังคับใช้ใน180วัน รวมถึง กฎหมายการค้าประกันซึ่งได้แก้ไขใหม่ และประกาศใช้เมื่อ11ก.พ.2558แล้วหากธุรกิจไม่ตั้งรับหรือฝึกอบรมพนักงานในองค์กรที่มีส่วนเกี่ยวข้องให้ทราบกฎหมายฉบับนี้อาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจภายหลังได้ ดังนั้นหลักสูตรนี้จึงมีความสำคัญ โดยผลลัพธ์สุดท้ายของการฝึกอบรม ธุรกิจจะต้องมีผลมีกำไร และมีสภาพคล่อง หนี้เสียลดลง ปัญหาหนี้สูญไม่เกิดขึ้น

### วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้การบริหารสินเชื่อและการจัดการบัญชีลูกหนี้ได้ถูกวิธีและมีผลงานการจัดเก็บบัญชีลูกหนี้ได้มากขึ้น
2. เพื่อพัฒนาบุคลากร ให้เกิดความเข้าใจและสามารถนำทักษะจากการฝึกอบรมมาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด
3. เพื่อลดเวลาและลดต้นทุนในการติดตามหนี้ให้น้อยลง

### หัวข้อการบรรยายและ Workshop

1. การบริหารบัญชีลูกหนี้
2. นโยบายสินเชื่อมีความสำคัญกับธุรกิจอย่างไร? (Credit Policy)
  - A. มาตรฐานสินเชื่อ (Credit Standard)
    - หลักเกณฑ์การพิจารณาเครดิต 5C
    - การจัดระดับของลูกค้ำและวงเงินสินเชื่อ
    - การผู้มีอำนาจอนุมัติวงเงินสินเชื่อ
    - การใช้ประโยชน์ข้อมูลของลูกค้ำมาพิจารณาสินเชื่อ
    - การขอเปิดวงเงินสินเชื่อ
  - B. การกำหนดเงื่อนไขในการชำระเงิน (Term of payment)
  - C. การบริหารการเก็บเงิน (Collection Management)
    - การออกจดหมายเตือน / จดหมายทวงหนี้
    - Check list and reminding and collection
3. สัญญาณเตือนภัย และสาเหตุของลูกหนี้ที่เริ่มมีปัญหา
4. การควบคุมสินเชื่ออย่างมีประสิทธิภาพ
5. การเจรจาและวางตัวเพื่อรับมือกับลูกหนี้ 6 ประเภท
  - โกรธง่าย (ใจร้อน)
  - เชื่องช้า (สุขุม)
  - รู้ทุกเรื่อง (ชอบคนยกย่อง)
  - ลังเล (ไม่แน่ใจ)
  - ข้างสงสัย (ไม่ไวใจใคร)
  - พุดเก่ง (ทำให้คุณหัวเสียได้)
6. กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการตามหนี้ที่ท่านต้องทราบ
  - # หนี้ที่บังคับได้ และหนี้ที่บังคับไม่ได้
  - # กฎหมายการค้าประกันใหม่
  - # พ.ร.บ การตามหนี้ที่เป็นธรรม

## ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

### อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 24 ตุลาคม 2562					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	4,500.00	315.00	135.00	4,680.00	4,815.00
สมาชิก HIPO	-	-	-	-	-
พิเศษ! ชำระภายใน 9 ตุลาคม 2562 (โอนเงิน หรือ แฟกซ์สำเนาหน้าเช็ค)					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	4,300.00	301.00	129.00	4,472.00	4,601.00
สมาชิก HIPO	-	-	-	-	-

### วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
  - 1.1 ธนาคารกรุงเทพ บัญชีสะสมทรัพย์ สาขา ซอยอารี เลขที่ 127-4-66322-6
  - 1.2 ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขา พหลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8



ข้อบัญญัติ บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด  
และแฟ้มชี้ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479  
พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร

- ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
- หัก ณ ที่จ่าย 3% ทะเบียนนิติบุคคลเลขที่ 0-1055-48105-59-0

**บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด**

**40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิทวิมลจรรย์ แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400**

- บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

**รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:**

บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

โทรศัพท์ 02-615-4499, 02-615-4477-78

โทรสาร 02-615-4479

เว็บไซต์ [www.hipotraining.co.th](http://www.hipotraining.co.th)

อีเมล [hipotraining@gmail.com](mailto:hipotraining@gmail.com)

เฟสบุ๊ค [www.facebook.com/HIPOtraining](https://www.facebook.com/HIPOtraining)

อบรม, สัมมนา, การบริหารจัดการ,ระบบงานเครดิต,การเจรจา,ติดตามหนี้, Credit,Management, System,Debt, Collection ,Negotiations



บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนซัลท์แทนซี จำกัด  
HIPO TRAINING & CONSULTANCY CO.,LTD.

Outline อ.องอาจ