



นโยบายสินเชื่อและการควบคุมสินเชื่อ อย่างมีประสิทธิภาพ (Credit Policy and Effective Credit Control)

วิทยากร อาจารย์องอาจ จันทสมบัติ

ผู้จัดการ ฝ่ายสินเชื่อ และกฎหมาย (CREDIT AND LEGAL MANAGER)

บริษัท ยูโร ฟิทพี ไดเรคท์(ประเทศไทย) จำกัด

เขียนบทความพิเศษในวารสารภาษีบัญชีและกฎหมายธุรกิจ

"ทำอะไรไม่ให้เกิดหนี้เสีย จัดการอย่างไรกับหนี้ที่มีปัญหา"

เขียนหนังสือ เรื่อง "กลยุทธ์การกระชากหนี้"

ประสบการณ์บรรยาย หลักสูตรการเร่งรัดหนี้สินและการเจรจาต่อรองเพื่อติดตามหนี้ 29 ปี

18 พฤษภาคม 2563

09.00 – 16.00 น.

**** โรงแรมโกลด์ ออร์คิด กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดี-สุทธิสาร)**

*สถานที่จัดสัมมนาอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

นโยบายสินเชื่อ คือ สิ่งที่ต้องกรของธุรกิจกำหนดขึ้นมาเพื่อเป็นแนวทางกำหนดคุณสมบัติผู้ที่จะมาเป็นลูกหนี้การค้าซึ่งจะเกี่ยวข้องกับการพิจารณาเครดิตและการกำหนดวงเงินสินเชื่อของลูกค้านั้นราย ซึ่งได้รวมถึงการให้เงื่อนไขการชำระเงิน และวิธีการเก็บเงินโดยต้องเก็บเงินให้ได้ตรงตามกำหนด และเพื่อป้องกันไม่ให้เกิดหนี้เสียหรือหนี้สูญต่อไปในอนาคต

นโยบายสินเชื่อและเครดิต จึงมีความสำคัญต่อธุรกิจและต้องนำมาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดโดยผู้ที่มีหน้าที่เกี่ยวข้องทุกฝ่ายต้องให้ความสำคัญและดำเนินงานภายใต้กรอบของนโยบายสินเชื่อของธุรกิจ(บริษัท)เพื่อใช้ในการพิจารณาเครดิตลูกค้าจะช่วยลดความเสี่ยงและทำให้เก็บเงินจากลูกค้าได้ตามกำหนดแต่นโยบายสินเชื่อจะไม่มีคามหมายเลยหากผู้ประกอบการไม่ต้องการจะปฏิบัติหรือปฏิบัติโดยขาดความเข้าใจอย่างถ่องแท้ก็จะไม่มีคุณค่าเปรียบเหมือนเศษกระดาษทั่วไปเท่านั้นเอง

"นโยบายสินเชื่อและเครดิต"ไม่ใช่เป็นของแผนกเครดิตแต่เป็นหลักเกณฑ์ที่ต้องกรของธุรกิจเป็นผู้กำหนดขึ้นมาจึงมีความสำคัญต่อธุรกิจในระยะสั้นและระยะยาวสามารถช่วยให้ธุรกิจมีกำไรและสภาพคล่อง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้การบริหารจัดการบัญชีลูกหนี้ได้ถูกวิธีและมีผลงานทางด้านจัดเก็บบัญชีลูกหนี้ได้มากขึ้น
2. เพื่อพัฒนาศักยภาพให้เกิดความเข้าใจและสามารถนำทักษะจากการฝึกอบรมมาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด
3. เพื่อลดเวลาและลดต้นทุนในการติดตามหนี้ให้น้อยลง

หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา

1. การบริหารบัญชีลูกหนี้ (MANAGEMENT OF ACCOUNTS RECEIVABLE)
2. การกำหนดนโยบายสินเชื่อ (CREDIT POLICES)

มาตรฐานสินเชื่อ

หลักเกณฑ์การพิจารณาเครดิต (5 ' C)

- การจัดระดับของลูกหนี้และวงเงินสินเชื่อ
- การขอเปิดวงเงินสินเชื่อ

การบริหารการเก็บเงิน

3. การออกจดหมายเตือน / จดหมายทวงหนี้ฉบับที่1,ฉบับที่2,ฉบับที่3
4. วิเคราะห์หาสาเหตุของการจ่ายเงินล่าช้า ของลูกหนี้และแนวทางแก้ไข
5. พฤติกรรมของลูกหนี้ที่จ่ายเงินล่าช้า 5 ประเภท และแนวทางแก้ไข :-

- ขอเลื่อนนัดการจ่ายเงิน
- ขอบหลบหน้า
- ขอบมีข้ออ้าง
- ขอบยื้อ (เบี้ยวไม่จ่าย)
- เชื้อคืบ
- ผลัดผ่อนการชำระหนี้
- หนีปัญหา
- ป้ายเบี่ยงการชำระหนี้
- ทำให้ฟุ้ง
- สม่่าเสมอ

(หลักเกณฑ์ความผิด " เชื้อคืบ " เชื้อคืบ เติบโตอาจติดคุกได้)

- การควบคุมสินเชื่ออย่างมีประสิทธิภาพ(Effective Credit Control)
- Black list คืออะไร? มีความสำคัญกับธุรกิจอย่างไร
- 6. การเจรจาหนี้ที่เป็นต่อ
- 7. การทำบันทึกข้อตกลง หลังจากเจรจาหนี้แล้ว
- 8. เก็บตกประสบการณ์จากวิทยากร
- 9. สรุปและตอบคำถาม

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ1 ท่าน)

ชำระภายใน 18 พฤษภาคม 2563					
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	4,300.00	301.00	129.00	4,472.00	4,601.00
พิเศษ! ชำระภายใน 4 พฤษภาคม 2563 (โอนเงิน หรือ แพลตฟอร์มผ่านหน้าเช็ค)					
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	4,000.00	280.00	120.00	4,160.00	4,280.00

วิธีการชำระเงิน:

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

ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479
พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน ชื่อหลักสูตรและวันอบรม
2. ชำระด้วยเช็คสั่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด (สำนักงานใหญ่)



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

3. หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0

บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด

40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุทธิสารวินิจฉัย แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400

4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด

โทรศัพท์: 02-615-4499, 02-615-4477-8

แฟกซ์: 02-615-4479 Hotline: 086-3183151-2

เว็บไซต์: www.hipotraining.co.th

อีเมล: hipotraining@gmail.com

ไอดีไลน์: hipotraining

เฟสบุ๊ค: www.facebook.com/HIPOtraining

หลักสูตรอบรม,สัมมนา, อบรม,สัมมนา,นโยบายสินเชื่อ,การควบคุมสินเชื่อ,Credit,Policy,Effective,Credit,Control

บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด 40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุทธิสารวินิจฉัย แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400

โทร: 0-26154499, 0-2615-4477-8 โทรสาร: 0-2615-4479 อีเมล: hipotraining@gmail.com, hipotraining@hotmail.com, info@hipotraining.com เว็บไซต์: www.hipotraining.co.th