

นโยบายสินเชื่อและการควบคุมสินเชื่อ อย่างมีประสิทธิภาพ (Credit Policy and Effective Credit Control)

วิทยากร อาจารย์อองอาจ จันทสมบัติ

ผู้จัดการ ฝ่ายสินเชื่อ และกฎหมาย (CREDIT AND LEGAL MANAGER)

บริษัท ยูโร ฟิทพี ไดเรคท์(ประเทศไทย) จำกัด

เขียนบทความพิเศษในวารสารภาษีบัญชีและกฎหมายธุรกิจ

"ทำอย่างไรไม่ให้หนี้เสีย จัดการอย่างไรกับหนี้ที่มีปัญหา"

เขียนหนังสือ เรื่อง"กลยุทธ์การกระชากหนี้"

ประสบการณ์บรรยาย หลักสูตรการเร่งรัดหนี้สินและการเจรจาต่อรองเพื่อติดตามหนี้ 29 ปี

20 พฤศจิกายน 2563

09.00 – 16.00 น.

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

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

นโยบายสินเชื่อ คือ สิ่งที่ต้องกำหนดขึ้นมาก่อนเพื่อเป็นแนวทางกำหนด
คุณสมบัติ

ผู้ที่มาเป็นลูกหนี้การค้ำซึ่งจะเกี่ยวข้องกับการพิจารณาเครดิตและการกำหนดวงเงินสินเชื่อ
ของลูกค้าแต่ละราย ซึ่งได้รวมถึงการให้เงื่อนไขการชำระเงิน และวิธีการเก็บเงินโดยต้องเก็บ
เงินให้ได้ตรงตามกำหนด และเพื่อป้องกันไม่ให้หนี้เสียหรือหนี้สูญต่อไปในอนาคต

นโยบายสินเชื่อและเครดิต จึงมีความสำคัญต่อธุรกิจและต้องนำมาใช้ให้เกิดประโยชน์
สูงสุดโดยผู้ที่มีหน้าที่เกี่ยวข้องทุกฝ่ายต้องให้ความสำคัญและดำเนินงานภายใต้กรอบของ
นโยบายสินเชื่อของธุรกิจ(บริษัท)เพื่อใช้ในการพิจารณาเครดิตลูกค้าจะช่วยลดความเสี่ยงและ
ทำให้เก็บเงินจากลูกค้าได้ตามกำหนดแต่นโยบายสินเชื่อจะไม่มีผลความหมายเลยหาก
ผู้ปฏิบัติงานไม่ต้องการจะปฏิบัติตามหรือปฏิบัติโดยขาดความเข้าใจอย่างถ่องแท้กฎระเบียบ
ดังกล่าวก็จะมีคุณค่าเปรียบเหมือนเศษกระดาษๆไปเท่านั้นเอง

"นโยบายสินเชื่อและเครดิต"ไม่ใช่เป็นของแผนกเครดิตแต่เป็นหลักเกณฑ์ที่ต้องกำหนดของ
ธุรกิจเป็นผู้กำหนดขึ้นมาจึงมีความสำคัญต่อธุรกิจในระยะสั้นและระยะยาวสามารถช่วยให้ธุรกิจ
มีกำไรและสภาพคล่อง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้การบริหารจัดการบัญชีลูกหนี้ได้ถูกวิธีและมีผลงานทางด้านจัดเก็บบัญชีลูกหนี้
ได้มากขึ้น
2. เพื่อพัฒนาบุคลากรให้เกิดความเข้าใจและสามารถนำทักษะจากการฝึกอบรมมาใช้ให้
เกิดประโยชน์สูงสุด
3. เพื่อลดเวลาและลดต้นทุนในการติดตามหนี้ให้น้อยลง

หัวข้อสัมมนา

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

มาตรฐานสินเชื่อ

หลักเกณฑ์การพิจารณาเครดิต (5 ' C)

- การจัดระดับของลูกค้าและวงเงินสินเชื่อ
- การขอเปิดวงเงินสินเชื่อ

การบริหารการเก็บเงิน

- 3.การออกจดหมายเตือน / จดหมายทวงหนี้ฉบับที่1,ฉบับที่2,ฉบับที่3
- 4.วิเคราะห์สาเหตุของการจ่ายเงินล่าช้าของลูกค้าและแนวทางแก้ไข
- 5.พฤติกรรมของลูกค้าที่จ่ายเงินล่าช้า 5 ประเภท และแนวทางแก้ไข :-
 - ขอเลื่อนนัดการจ่ายเงิน
 - ผลัดผ่อนการชำระหนี้
 - ขอบหลบหน้า
 - หนีปัญหา
 - ขอบมีข้ออ้าง
 - บ้ายเบี่ยงการชำระหนี้
 - ขอบยื้อ (เบี้ยวไม่จ่าย)
 - ทำให้ฟ้อง
 - เชื้อคืบ
 - สม่่าเสมอ

(หลักเกณฑ์ความผิด"เชื้อคืบ" เชื้อคืบแดงอาจติดคุกได้")

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

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนซัลท์แทนซี จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 20 พฤศจิกายน 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 6 พฤศจิกายน 2563 (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	4,000.00	280.00	120.00	4,160.00	4,280.00



วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
 - 1.1 ธนาคารกรุงเทพ บัญชีสะสมทรัพย์ สาขา ซอยอารี เลขที่ 127-4-66322-6
 - 1.2 ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขา พหลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479
พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน และชื่อหลักสูตร
2. ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิทซอย 8 แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
Telephone: 02-615-4499, 02-615-4477-8
Fax: 02-615-4479 Hotline: 086-3183151-2
Website: www.hipotraining.co.th
E-mail: hipotraining@gmail.com
Facebook: www.facebook.com/HIPOtraining

อบรม, สัมมนา, พนักงาน,สินเชื่อ, Credit Policy, Effective, Credit Control