

TRAINING OUTLINE

หลักสูตร Credit Policy and Effective Credit Control

นโยบายสินเชื่อและการควบคุมสินเชื่อ อย่างมีประสิทธิภาพ

PRINCIPLES

นโยบายสินเชื่อ คือ สิ่งที่ต้องการของธุรกิจกำหนดขึ้นมาเพื่อเป็นแนวทางกำหนดคุณสมบัติ ผู้ที่จะมาเป็นลูกหนี้การค้าซึ่งจะเกี่ยวข้องกับพิจารณาเครดิตและการกำหนดวงเงินสินเชื่อของลูกค้าแต่ละราย ซึ่งได้รวมถึงการให้เงื่อนไขการชำระเงิน และวิธีการเก็บเงินโดยต้องเก็บเงินให้ได้ตรงตามกำหนด และเพื่อป้องกันไม่ให้หนี้เสียหรือหนี้สูญต่อไปในอนาคต

นโยบายสินเชื่อและเครดิต จึงมีความสำคัญต่อธุรกิจและต้องนำมาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดโดยผู้ที่มีหน้าที่เกี่ยวข้องกับทุกฝ่ายต้องให้ความสำคัญและดำเนินงานภายใต้กรอบของนโยบายสินเชื่อของธุรกิจ(บริษัท)เพื่อใช้ในการพิจารณาเครดิตลูกค้าจะช่วยลดความเสี่ยงและทำให้เก็บเงินจากลูกค้าได้ตามกำหนดแต่นโยบายสินเชื่อจะไม่มี ความหมายเลยหากผู้ปฏิบัติงานไม่ต้องการจะปฏิบัติหรือปฏิบัติโดยขาดความเข้าใจอย่างถ่องแท้กฎระเบียบ ดังกล่าวก็จะมีคุณค่าเปรียบเหมือนเศษกระดาษที่วูบไปเท่านั้นเอง

“นโยบายสินเชื่อและเครดิต”ไม่ใช่เป็นของแผนกเครดิตแต่เป็นหลักเกณฑ์ที่องค์กรของธุรกิจเป็นผู้กำหนด ขึ้นมาจึงมีความสำคัญต่อธุรกิจในระยะสั้นและระยะยาวสามารถช่วยให้ธุรกิจมีกำไรและสภาพคล่อง

OBJECTIVES

1. เพื่อให้การบริหารจัดการบัญชีลูกหนี้ได้ถูกวิธีและมีผลงานทางด้านจัดเก็บบัญชีลูกหนี้ได้มากขึ้น
2. เพื่อพัฒนาบุคลากร ให้เกิดความเข้าใจและสามารถนำทักษะจากการฝึกอบรมมาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด
3. เพื่อลดเวลาและลดต้นทุนในการติดตามหนี้ให้น้อยลง

AREAS OF STUDY

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

มาตรฐานสินเชื่อ

- หลักเกณฑ์การพิจารณาเครดิต (5 ' C)

- การจัดระดับของลูกค้าและวงเงินสินเชื่อ
- การขอเปิดวงเงินสินเชื่อ

การบริหารการเก็บเงิน

- 3.การออกจดหมายเตือน / จดหมายทวงหนี้ฉบับที่1,ฉบับที่2,ฉบับที่3
 - 4.วิเคราะห์หาสาเหตุของการจ่ายเงินล่าช้า ของลูกหนี้และแนวทางแก้ไข
 - 5.พฤติกรรมของลูกหนี้ที่จ่ายเงินล่าช้า 5 ประเภท และแนวทางแก้ไข
 - ขอเลื่อนนัดการจ่ายเงิน ➡ ผัดผ่อนการชำระหนี้
 - ขอบหลบหน้า ➡ หนีปัญหา
 - ขอบมีข้ออ้าง ➡ บ้ายเบี่ยงการชำระหนี้
 - ขอบยื้อ (เบียดไม่จ่าย) ➡ ทำให้ฟ้อง
 - เชื้อคืบ ➡ สม่่าเสมอ
- (หลักเกณฑ์ความผิด “ เชื้อคืบ ➡ เชื้อคืบแต่อาจติดคุกได้ ”)
- 6.การควบคุมสินเชื่ออย่างมีประสิทธิภาพ(Effective Credit Control)
 - 7.Black list คืออะไร? มีความสำคัญกับธุรกิจอย่างไร
 - 8.การเจรจาหนี้ที่เป็นต่อ
 - 9.การทำบันทึกข้อตกลง หลังจากเจรจาหนี้แล้ว
 - 10.เก็บตกประสบการณ์จากวิทยากร
 - 11.สรุปและตอบคำถาม

หมายเหตุ หัวข้อที่เสนอสามารถปรับเปลี่ยนได้ตามความต้องการของลูกค้าหรือตามความคิดเห็นของวิทยากร

PROFESSIONAL INSTRUCTOR

อาจารย์องอาจ จันทสมบัติ

ประวัติการศึกษา

ปริญญาตรี สาขาบริหารธุรกิจ



ประวัติการทำงาน

- ผู้จัดการฝ่ายสินเชื่อและกฎหมาย บริษัท ยูโร ฟิทูพี ไดเรคท์ (ประเทศไทย) จำกัด
- เคยร่วมงานกับ บริษัท อีเล็กโทรลักษ์ ประเทศไทย จำกัด มาเป็นเวลา 27 ปี ซึ่งได้ทำงานในแผนกควบคุมสินเชื่อและกฎหมายมาทุกตำแหน่ง

การเข้าอบรม/สัมมนา

- เข้ารับการอบรมหลักสูตร Problem Solving & Decision Making
- เข้ารับการอบรมหลักสูตร Negotiating Skills
- เข้ารับการอบรมหลักสูตร The Seven Habits of Highly Effective People
- เข้าร่วมการสัมมนาที่ประเทศสิงคโปร์ Account Receivable Program (ARP) ในกลุ่มอีเล็กโทรลักษ์-เอเชีย

ประสบการณ์ในการเขียนหนังสือ

- เขียนบทความพิเศษในวารสารภาษีบัญชีและกฎหมายธุรกิจ “ทำอย่างไรไม่ให้เกิดหนี้เสีย จัดการอย่างไรกับหนี้ที่มีปัญหา”
- เขียนเรื่อง “กลยุทธ์การกระชากหนี้”

ประสบการณ์ในการบรรยาย

- ได้รับเกียรติเชิญเป็นผู้บรรยายในกับบริษัทต่าง ๆ (INHOUSE) ทั้งภาครัฐ และภาคเอกชน
- บรรยาย ให้กับสถาบันฝึกอบรมทั่วไปหลายสถาบัน

หัวข้อวิชาที่มีความถนัด

- นโยบายสินเชื่อ และการควบคุมสินเชื่ออย่างมีประสิทธิภาพ (Credit Policy and Effective Credit Control)
- ทักษะการเจรจาเพื่อเร่งรัดหนี้สิน (Debts Collection Negotiation Skills)
- ทักษะการใช้โทรศัพท์เพื่อติดตามหนี้ (TELE-NEGO)

การติดต่อ: 0-2615-4499, 0-2615-4477-8, hipotraining@gmail.com, www.hipotraining.co.th