



OKR TRAINING

บริษัท โอเคอาร์ เทรนนิ่ง จำกัด (สำนักงานใหญ่) เลขประจำตัวผู้เสียภาษี: 0 1055 64056 23 9

108/158 ซอยเพชรเกษม 108 ม.โกสุมพิสัย ถนนเพชรเกษม แขวงหนองค้างพลู เขตหนองแขม กรุงเทพมหานคร 10160

Email : cs.okrtraining@gmail.com (คุณนิษา) Email : info.okrtraining@gmail.com (คุณออย)

Line ID : @okrtraining www.okrtrainingthai.com Tel : 083-9914426 (คุณนิษา) , 082-4119654 (คุณออย)

Credit Management System & Debt Collection Negotiations

หลักสูตร การบริหารงานสินเชื่อและ การเจรจาเพื่อติดตามหนี้

หลักการและเหตุผล (Introduction)

การให้สินเชื่อแก่ลูกค้า ต้องพิจารณาถึงความเสี่ยงในการให้เครดิตแก่ลูกค้า และความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้า หากบัญชีลูกหนี้มีจำนวนมากและไม่ชำระหนี้ได้ตามกำหนดเวลา จะทำให้เงินจมในบัญชีลูกหนี้มากอาจจะส่งผลถึงเงินหมุนเวียนของธุรกิจไม่เพียงพอหรือธุรกิจอาจจะขาดสภาพคล่องได้

ดังนั้น การพิจารณาลูกค้าผู้ที่จะมาเป็นลูกหนี้การดำเนินงานจึงมีส่วนสำคัญอย่างยิ่งสำหรับธุรกิจ หากสามารถ พิจารณา การให้สินเชื่อกับ ลูกค้าที่มาซื้อสินค้าได้อย่างถูกต้องโอกาสที่จะเก็บเงินได้ครบตามกำหนดย่อมมีมากกว่า ส่วนการติดตามหนี้ต้องใช้ทั้งทักษะและประสบการณ์ สิ่งที่ต้องพบอยู่เสมอ คือ ลูกค้าขอหาเหตุผลมาอ้างและไม่ยอมชำระหนี้หรือพบตัวลูกค้ายาก(ชอบหลบหน้า)ในบางกรณีอาจจะใช้โทรศัพท์ติดต่อลูกค้า ปัญหาที่พบบ่อยคือ ลูกค้าไม่ยอมรับโทรศัพท์หรือโชคไม่ดีอาจจะติดต่อลูกค้าได้แต่จะลูกค้าบ่ายเบี่ยงการชำระหนี้ เมื่อพบปัญหาเหล่านี้ต้องหาวิธีรับมือและแก้ไขปัญหานี้“ทำอย่างไรให้ลูกหนี้ยอมเจรจาและยอมชำระหนี้” การใช้คำพูดและน้ำเสียงเพื่อจูงใจ หรือ โน้มน้าวให้ลูกหนี้ยอมชำระหนี้ตามเงื่อนไข โดยยังมีความสัมพันธ์ อันดีต่อกัน เรียกว่า”ได้ทั้งเงิน และได้ทั้งใจลูกค้า”อีกด้วย

หลักสูตรนี้ถูกออกแบบมาเพื่อให้ผู้เข้าร่วมสัมมนาทราบกรอบแนวทางในการบริหารสินเชื่อและวิธีการวางตัวหรือการใช้คำพูดกับลูกค้าในแต่ละสถานการณ์ที่อาจจะเกิดขึ้นจริง และทราบวิธีรับมือลูกค้าต้องทำอย่างไร โดยนำทักษะการเจรจาต่อรอง (Negotiation Skills) มาประยุกต์และใช้กับลูกค้าในแต่ละสัปดาห์ หลักเกณฑ์ต่างๆที่นำมาใช้ในการสัมมนาครั้งนี้ผู้เข้าร่วมสัมมนาจะสามารถนำจุดแข็งไปใช้ได้และขัดข้อโต้แย้งจากลูกค้าได้โดยการนำทักษะในการเจรจาต่อรองเพื่อแก้ไขสถานการณ์และไม่เปิดช่องว่างหรือจุดอ่อนให้ลูกค้านำมาใช้เป็นข้ออ้างเพื่อบ่ายเบี่ยงการชำระหนี้ในภายหลัง และเรื่องกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับ พ.ร.บ.การตามหนี้ที่เป็นธรรมซึ่งประกาศในราชกฤษฎีกาเมื่อ 6 มี.ค.2558 ซึ่งมีผลบังคับใช้หลังจากประกาศในราชกฤษฎีกา ใน 180 วันแล้ว เราควรปฏิบัติอย่างไร เพื่อไม่ให้ผิด พรบ.ฉบับนี้ และติดตามหนี้ได้อย่างถูกต้อง

ดังนั้น ธุรกิจจึงควรทราบและเตรียมพร้อมโดยฝึกอบรมพนักงานในองค์กรที่มีส่วนเกี่ยวข้องให้ทราบกฎระเบียบต่างๆนี้เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดผลกระทบต่อธุรกิจในภายหลังได้ หลักสูตรนี้จึงมีความสำคัญ โดยผลลัพธ์สุดท้าย ธุรกิจจะต้องมีผลมีกำไร และมีสภาพคล่อง หนี้เสียลดลง ปัญหาหนี้สูญน้อยลงในที่นี้

วัตถุประสงค์ (Objective)

1. เพื่อให้การบริหารสินเชื่อและการจัดการบัญชีลูกหนี้ได้ถูกวิธีและมีผลงานการจัดเก็บบัญชีลูกหนี้ได้มากขึ้น
2. เพื่อพัฒนาบุคลากรให้เกิดความเข้าใจและสามารถนำทักษะจากการฝึกอบรมมาใช้ ให้เกิดประโยชน์สูงสุด
3. เพื่อลดเวลาและลดต้นทุนในการติดตามหนี้ให้น้อยลง



บริษัท โอเคอาร์ เทรนนิ่ง จำกัด (สำนักงานใหญ่) เลขประจำตัวผู้เสียภาษี : 0 1055 64056 23 9

108/158 ซอยเพชรเกษม 108 ม.โกสุมพิสัย ถนนเพชรเกษม แขวงหนองค้างพลู เขตหนองแขม กรุงเทพมหานคร 10160

Email : cs.okrtraining@gmail.com (คุณนิษา) Email : info.okrtraining@gmail.com (คุณออย)

OKR TRAINING Line ID : @okrtraining www.okrtrainingthai.com Tel : 083-9914426 (คุณนิษา) , 082-4119654 (คุณออย)

วิทยากรบรรยาย (Lecturer)

- อาจารย์ อังอาจ ฉันทสมบัติ วิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิ ด้านฝ่ายสินเชื่อและกฎหมาย

ระยะเวลาอบรม (Period)

- 1 วัน (6 ชั่วโมง)

เนื้อหาการบรรยาย (Key Contents)

เวลา	หัวข้อการฝึกอบรม	รายละเอียด
09.00–12.00 น.	1. การบริหารบัญชีลูกหนี้ 2. นโยบายสินเชื่อมีความสำคัญกับธุรกิจอย่างไร?(Credit Policy) - A.มาตรฐานสินเชื่อ(Credit Standard) • หลักเกณฑ์การพิจารณาเครดิต 5'C • การจัดระดับของลูกค้าและวงเงินสินเชื่อ • การผู้มีอำนาจอนุมัติวงเงินสินเชื่อ • การใช้ประโยชน์ข้อมูลของลูกค้ามาพิจารณาสินเชื่อ • การขอเปิดวงเงินสินเชื่อ B. การกำหนดเงื่อนไขในการชำระเงิน (Term of payment) C. การบริหารการเก็บเงิน (Collection Management) • การออกจดหมายเตือน / จดหมายทวงหนี้ • Check list and reminding and collection	วิทยากรบรรยาย ผู้เข้าอบรมร่วมเสนอความคิดเห็น กิจกรรม Workshop
12.00–13.00 น.	พักรับประทานอาหารกลางวัน	
13.00–16.00 น.	3. สัญญาเตือนภัย และสาเหตุของลูกหนี้ที่เริ่มมีปัญหา 4. การควบคุมสินเชื่ออย่างมีประสิทธิภาพ 5. การเจรจาและวางตัวเพื่อรับมือกับลูกหนี้ 6 ประเภท • โกร่งง่าย (ใจร้อน) • รู้ถูกเรื่อง (ชอบคนยกย่อง) • ช่างสงสัย (ไม่ไว้ใจใคร) • เชื่องช้า (สุขุม) • ลังเล (ไม่แน่ใจ) • พุดเก่ง (ทำให้คุณหัวเสียได้) 6. กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการตามหนี้ที่ท่านต้องทราบ • หนี้ที่บังคับได้ และหนี้ที่บังคับไม่ได้ • พ.ร.บ การตามหนี้ที่เป็นธรรม	

หมายเหตุ กำหนดการอบรมและรูปแบบการอบรมอาจมีการเปลี่ยนแปลงตามความเหมาะสมของบริบทของผู้เข้าอบรม



บริษัท โอเคอาร์ เทรนนิ่ง จำกัด (สำนักงานใหญ่) เลขประจำตัวผู้เสียภาษี : 0 1055 64056 23 9

108/158 ซอยเพชรเกษม 108 ม.โกสุมพิสัย ถนนเพชรเกษม แขวงหนองค้างพลู เขตหนองแขม กรุงเทพมหานคร 10160

Email : cs.okrtraining@gmail.com (คุณนิษา) Email : info.okrtraining@gmail.com (คุณออย)

OKR TRAINING Line ID : @okrtraining www.okrtrainingthai.com Tel : 083-9914426 (คุณนิษา) , 082-4119654 (คุณออย)

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. กราบกำหนดแนวทางในการให้สินเชื่อเพื่อลดความเสี่ยงและนำมาใช้ให้เกิดประโยชน์ต่อหน่วยงานของรัฐกิจ
2. กราบขั้นตอนในการติดตามหนี้และทราบทักษะการเจรจาเพื่อนำมาใช้ในการเจรจากับลูกค้า
3. สามารถนำทักษะจากการฝึกอบรมมาใช้ควบคุมดูแลงานด้านสินเชื่อให้มีประสิทธิภาพได้ดียิ่งขึ้น

