



Course:

Debt Collective Strategy

กลยุทธ์การติดตามหนี้

Course ID: BN 11002

Duration: 1 Day (09.00-16.00)

Instructor:

หลักการและเหตุผล

ธุรกิจในปัจจุบันนอกจากทำการตลาดและการขายแล้ว สิ่งก็ตามมาก็คือ“ลูกหนี้เครดิต”ซึ่งจะต้องทำการบริหารจัดการเก็บหนี้เหล่านี้ให้กลับมาครบถ้วน และทันตามกำหนดเวลา ที่ตกลงกัน เพื่อให้กิจการ มีสภาพคล่องมีเงินทุนหมุนเวียนต่อไป แต่สภาวะเศรษฐกิจตกต่ำเช่นนี้ย่อมส่งผลกระทบต่อความสามารถ ในการชำระคืนของลูกหนี้ ทำให้หนี้กลายเป็น “หนี้มีปัญหา” ขณะเดียวกันก็เกิดลูกหนี้ที่มีเจตนาไม่ชำระ หนี้คืนเพิ่มมากขึ้นอีก ซึ่งทำให้การบริหารงานเครดิตและการติดตามหนี้ทำได้ยากขึ้น ดังนั้นธุรกิจจึงจำเป็นต้องมีการบริหารงานเครดิต และติดตามหนี้อย่างมีประสิทธิภาพเพื่อสามารถแก้ไขหนี้มีปัญหาได้ อย่างทันท่วงที และสามารถใช้กลยุทธ์และเทคนิคต่าง ๆ เพื่อให้ลูกหนี้ชำระหนี้คืนโดยเร็วตลอดจนสามารถ รักษาสัมพันธภาพระหว่างธุรกิจกับลูกหนี้ไว้ด้วย

หัวข้อสัมมนา

- หนี้ที่บังคับได้ & บังคับไม่ได้
- ปัญหา & ข้ออ้างที่ลูกนำมาใช้กับเจ้าหนี้
- สัญญาณเตือนภัยขอลูกหนี้ “เจ้าปัญหา”
- การวิเคราะห์สาเหตุของการจ่ายเงินล่าช้าของลูกหนี้และแนวทางแก้ไข
- พฤติกรรมของลูกหนี้ที่จ่ายเงินล่าช้า หลาย ประเภทและแนวทางแก้ไข
 1. ขอเลื่อนนัดการจ่ายเงิน
 2. ผลัดผ่อนการชำระหนี้
 3. ขอบหลบหน้า
 4. หนีปัญหา
 5. ขอบมีข้ออ้าง
 6. ป้ายเบี่ยงการชำระหนี้
 7. ขอบยื้อ (เบี้ยวไม่จ่าย)
 8. ทำให้ฟ้อง
 9. เชื้อคืบ (หลักเกณฑ์ความผิด “เชื้อคืบ เชื้อคืบ อ่างติดคุกได้”)
 10. สม่่าเสมอ
- กลยุทธ์เทคนิคการเจรจาหนี้
- การเจรจาและวางตัวเพื่อรับมือกับลูกหนี้ 6 ประเภท



- โกรธง่าย (ใจร้อน)
 - เชื่องช้า (สุ่ม)
 - รู้ทุกเรื่อง (ชอบคนยกย่อง)
 - ลังเล (ไม่แน่ใจ)
 - ช่างสงสัย (ไม่ไว้ใจใคร)
 - พุดเก่ง (ทำให้คุณหัวเสียได้)
- อำนาจในการต่อรอง (อยู่ที่ไหน? อยู่ที่ใคร?)
 - ทางเลือกที่จะนำมาให้แก้ไข “ความขัดแย้ง”
 - หน้าที่ของทีมงานในการเจรจา
 - การทำบันทึกข้อตกลง หลังจากเจรจาแล้ว
 - ทักษะในการเจรจา 8 ขั้นตอน
 - ศิลปะในการ “เจรจา” ที่เป็นต่อ
 - เก็บตกประสบการณ์จากวิทยากร
 - สรุปและตอบคำถาม

Why Boston Network?

- **World Class Curriculum** - our course curriculums incorporate best-in-business thinking and practices and are designed for all organizational levels.
- **Renowned Trainers** - all our seminars, conferences are led by senior executives, managers, authors, educators, consultants, even CEOs. They're not only skilled speakers, but top business practitioners who have been in the trenches
- **Satisfaction Guarantee** - we are totally focused on customer satisfaction. Our 100% customer satisfaction guarantee is the factor that will distinct us from others.
- **Experienced Training Specialist** - with more than five years of experiences, we bring in latest business know-how, world-class cutting edge management knowledge, and valuable insights to Thai society. We held over 200 seminar events each year with more than 10,000 executive participants countrywide.



100% Satisfaction Guarantee

After attending Boston Network seminar or event, if you are not fully satisfied that we have delivered everything promised. Simply notify the seminar administrator by the lunch break and we will refund the entire registration fee.