

หลักสูตร เทคนิคการเจรจาเพื่อติดตามหนี้ทางโทรศัพท์&ภาคสนาม (Phone Skill Negotiations of Debt Collection)

วันที่ 29 มีนาคม 2562 เวลา 9.00 น. – 16.00 น.

Grand Sukhumvit Hotel ซอยสุขุมวิท 6 ใกล้ BTS นานา กทม. **** สถานที่อาจมีการเปลี่ยนแปลง ****

วิทยากร อาจารย์อ้ออจ ฉันทสมบัติ

ราคาพิเศษ ทุกที่นั่งเพียง 3,900.-

หลักการและเหตุผล

พนักงานติดตามหนี้มีส่วนสำคัญต่อความอยู่รอดขององค์กรหากการติดตามหนี้ไม่มีประสิทธิภาพและติดตามหนี้คืนไม่ได้จะส่งผลกระทบต่อธุรกิจอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้และหนี้เสียจะมีแนวโน้มเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากมีหลายปัจจัยที่จะเป็นตัวกระตุ้นให้เกิดหนี้เสีย การติดตามหนี้ต้องใช้ทั้งทักษะและประสบการณ์ สิ่งที่พนักงานติดตามหนี้พบอยู่เสมอ คือ ลูกหนี้ชอบหาเหตุมาอ้างและไม่ยอมชำระหนี้หรือติดต่อลูกหนี้อยาก(ไม่ยอมรับโทรศัพท์)ในบางกรณีลูกหนี้อาจจะยอมรับโทรศัพท์แต่จะบ่ายเบี่ยงการชำระหนี้เมื่อพบปัญหาเหล่านี้ต้องหาวิธีรับมือและแก้ไขปัญหา “ทำอย่างไรให้ลูกหนี้อยอมเจรจาและยอมชำระหนี้” รวมถึงการใช้คำพูดและน้ำเสียงเพื่อจูงใจหรือเพื่อกดดันให้ลูกหนี้อยอมชำระหนี้ตามเงื่อนไขในสัญญาฯ การเรียนรู้และนำทักษะการเร่งรัดหนี้สินมาใช้จึงเป็นสิ่งจำเป็นที่ผู้เข้าร่วมฝึกอบรมต้องนำมาประยุกต์ใช้เพื่อให้ได้รับการชำระหนี้จากลูกหนี้กลับคืนมาได้มากที่สุด

หลักสูตรนี้ถูกออกแบบมาเพื่อให้ผู้เข้าร่วมฝึกอบรมทราบถึงกระบวนการและข้อบังคับในการใช้โทรศัพท์ติดตามหนี้ที่ถูกต้องและวิธีการใช้คำพูดกับลูกหนี้โดยนำทักษะการเจรจาต่อรอง (NEGOTIATIONSKILLS) มาประยุกต์ใช้กับลูกหนี้ในแต่ละประเภทได้อย่างมีประสิทธิภาพ หลักเกณฑ์ต่างๆที่นำมาใช้ผู้เข้าฝึกอบรมจะสามารถนำจุดแข็งไปใช้และในบางครั้งหากเกิดข้อโต้แย้งจากลูกหนี้หรือพบปัญหาเฉพาะหน้า ต้องใช้ทักษะในการเจรจาเพื่อแก้ไขสถานการณ์โดยไม่เปิดช่องว่างหรือเปิดจุดอ่อนให้ลูกหนี้นำมาใช้เป็นข้ออ้างเพื่อบ่ายเบี่ยงการชำระหนี้ในภายหลัง

ดังนั้นหลักสูตร “เทคนิคการเจรจาเพื่อติดตามหนี้ทางโทรศัพท์&ภาคสนาม”จึงเป็นสิ่งสำคัญที่ผู้เข้าร่วมฝึกอบรมสามารถเรียนรู้และนำทักษะต่างๆจากการเรียนรู้ไปใช้แก้ไขปัญหาและเรียกเก็บเงินได้อย่างต่อเนื่องจนเกิดเป็นประสบการณ์จะส่งผลให้การจัดเก็บหนี้มีประสิทธิภาพมากขึ้น ธุรกิจมีสภาพคล่อง และมีกำไรโดยที่จะ”ได้ทั้งเงิน และได้ทั้งใจลูกหนี้”

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้การติดตามหนี้ได้มากขึ้นและมีผลงานทางด้านจัดเก็บหนี้สูงขึ้น
2. เพื่อพัฒนาบุคลากร ให้เกิดความเข้าใจและสามารถนำทักษะจากการฝึกอบรมมาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด
3. เพื่อลดเวลาและลดต้นทุนในการติดตามหนี้ให้น้อยลง

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากการฝึกอบรมหลักสูตรนี้:-

1. ทราบหลักการการใช้คำพูดอย่างไรจึงจะทำให้ลูกค้ายอมชำระหนี้
2. สามารถนำทักษะการเจรจาต่อรองมาใช้กับลูกค้าโดย“เราเก็บเงินได้และลูกค้ายังมีความสัมพันธ์ที่ดีกับเรา”
3. สามารถนำจุดแข็งไปใช้และไม่เปิดจุดอ่อนให้ลูกค้าใช้เป็นข้ออ้างในการไม่ชำระหนี้

วิทยากร อาจารย์อองอาจ ฉันทสมบัติ

ผู้จัดการ ฝ่ายสินเชื่อ และกฎหมาย (CREDIT AND LEGAL MANAGER) บริษัท ยูโร ฟิทูพี ไคเรคท์(ประเทศไทย) จำกัด
เขียนบทความพิเศษในวารสารภาษีบัญชีและกฎหมายธุรกิจ “ทำอะไรไม่ให้หนี้เสีย จัดการอย่างไรกับหนี้ที่มีปัญหา”
เขียนหนังสือ เรื่อง “กลยุทธ์การกระชากหนี้”

ประสบการณ์บรรยาย หลักสูตรการเร่งรัดหนี้สินและการเจรจาต่อรองเพื่อติดตามหนี้ 29 ปี

กำหนดการฝึกอบรม

เทคนิคการเจรจาเพื่อติดตามหนี้ทางโทรศัพท์&ภาคสนาม

Phone Skill Negotiations of Debt Collection Technical

เวลา

รายละเอียด (หัวข้อการฝึกอบรม)

9.00 – 10.30 น.

ปัญหาที่ทำให้การเก็บเงินจากลูกหนี้ไม่ได้มักเกิดจาก ?

Pre – Test Phone Skill Negotiations of Debt Collection Technical

บทบาท และหน้าที่ & คุณสมบัติ ของพนักงานเร่รัดฯ

ทักษะการใช้โทรศัพท์ทวงหนี้

- การเตรียมพร้อม ก่อนจะโทรศัพท์ทวงหนี้

- ลักษณะของเสียง และสไตล์ของน้ำเสียง

- คำพูด, น้ำเสียง, ภาษากาย สามารถบอกอะไรได้บ้าง

10.30 – 10.45 น.

***** Coffee break *****

10.45 – 12.00 น.

ศิลปะในการสนทนาเพื่อรับมือกับลูกหนี้ 6 ประเภท

Role – Play การรับมือกับลูกหนี้ 3 ประเภท

12.00 – 13.00 น.

***** พักเที่ยง *****

13.00 – 14.30 น.

การเจรจาต่อรอง (ความหมาย “ การเจรจาต่อรอง ”)

อำนาจในการต่อรอง

ทางเลือกที่จะนำมาใช้แก้ความขัดแย้ง

เวทีการเจรจาต่อรอง (*Bargaining Arena*)

กลยุทธ์สำคัญในการเจรจาต่อรองเพื่อติดตามหนี้ มี 6 ขั้นตอน

ข้อเสนอแนะนักเจรจาหนี้ 3 ประการ

14.30 – 14.45 น.

***** Coffee break *****

14.45 – 15.30 น.

กฎหมาย ที่ต้องทราบเกี่ยวกับการตามหนี้

* หนี้ที่บังคับได้ / หนี้ที่บังคับไม่ได้

* พ.ร.บ. การติดตามทวงถามหนี้ ที่เป็นธรรม

(ข้อปฏิบัติ / ข้อห้าม)

15.30 – 16.00 น.

Post – Test Phone Skill Negotiations of Debt Collection Technical



ค่าใช้จ่ายในการอบรมหักลดหย่อนภาษีได้ 200 %

ฟรี !!! รวมค่าเอกสารประกอบการอบรม ค่าอาหารว่าง 2 มื้อ อาหารกลางวันและใบรับรองวุฒิบัตร

สถานภาพ	ค่าลงทะเบียน	ภาษีมูลค่าเพิ่ม 7 %	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3 %	ราคาสุทธิ
ราคาพิเศษท่านละ	3,900	273	117	4,056

รายละเอียดหลักสูตรอื่น ๆ เพิ่มเติมได้ที่นี้ [คลิก http://www.hrdzenter.com/](http://www.hrdzenter.com/)

สำรองที่นั่ง ติดต่อเพิ่มเติมได้ที่ คุณธนนันท์ 0906450992 , 0896060444, [Line : hrdzenter](https://www.line.me/@hrdzenter) IG : hrd_zenter

www.hrdzenter.com ,E-mail : hrdzenter@gmail.com , www.facebook.com/hrdzenter.

วิธีการชำระเงิน เช็คส่งจ่ายในนาม บริษัท ศูนย์ส่งเสริมและพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ จำกัด

โอนเงินเข้าบัญชีในนาม บริษัท ศูนย์ส่งเสริมและพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ จำกัด

>> ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขาเซ็นทรัลพลาซาลาดพร้าว บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 206-237-1740

(กรุณาส่งสำเนาใบฝากเงิน พร้อมใบสมัครมายังบริษัทเพื่อยืนยันการชำระเงิน และใช้เป็นหลักฐานการสมัครทางอีเมล :

hrdzenter@gmail.com, [Line : hrdzenter](https://www.line.me/@hrdzenter)

ผู้เข้าอบรมรับผิดชอบค่าธรรมเนียมการโอนเงินข้ามจังหวัด

ที่อยู่ในการออกเอกสารหัก ณ ที่จ่าย

ในนามบริษัท ศูนย์ส่งเสริมและพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ จำกัด (สำนักงานใหญ่)

เลขที่ 171/162 ซอยพุทธบูชา 39 แยก 1-1

แขวงบางมด เขตทุ่งครุ กรุงเทพฯ 10140

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 010 5555 113 021

การแจ้งยกเลิก: 1. ผู้สมัครสามารถที่จะยกเลิกการเข้าอบรมได้ในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน **10** วัน โดยไม่เสียค่าใช้จ่าย

2. กรณีที่ท่านแจ้งยกเลิกก่อนวันสัมมนาก่อนวันงาน **1-7** วัน บริษัทฯ จะหักค่าธรรมเนียม ร้อยละ **30** ของค่าสมัคร

3. และในกรณีที่ท่านยกเลิกในวันสัมมนาหรือไม่มาตามที่ส่งใบสมัครมาแล้ว บริษัทฯ จะไม่คืนเงินใดๆ ทั้งสิ้น หรือหากท่านยังไม่ชำระค่าสัมมนา ทางบริษัท ต้องขอเก็บค่าธรรมเนียมจำนวน **30 %** ทันที