

Onsite Training พร้อมรับใบวุฒิบัตรฟรีทุกที่นั่ง!!!

หลักสูตร เทคนิคการเจรจาเพื่อติดตามหนี้และกฎหมาย พ.ร.บ. ทวงหนี้

วันอังคารที่ 14 พฤศจิกายน 2566 เวลา 09.00-16.00 น.

@ Novotel Bangkok Hotel ซอยสุขุมวิท 20 ใกล้ BTS อโศก กรุงเทพฯ ** สถานที่อาจมีการเปลี่ยนแปลง

สมัคร 3 ท่าน เข้าฟรี + 1 ท่านทันที !!!

หลักการและเหตุผล

พนักงานติดตามหนี้มีส่วนสำคัญต่อความอยู่รอดขององค์กร หากการติดตามหนี้ไม่มีประสิทธิภาพและติดตามหนี้คืนไม่ได้จะส่งผลกระทบต่อธุรกิจอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้และหนี้เสียจะมีแนวโน้มเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากมีหลายปัจจัยที่จะเป็นตัวกระตุ้นให้เกิดหนี้เสีย การติดตามหนี้ต้องใช้ทั้งทักษะและประสบการณ์ สิ่งที่พนักงานติดตามหนี้พบอยู่เสมอ คือ ลูกหนี้ชอบหาเหตุมาอ้างและไม่ยอมชำระหนี้หรือติดต่อลูกหนี้นาย (ไม่ยอมรับโทรศัพท์) ในบางกรณีลูกหนี้อาจจะยอมรับโทรศัพท์แต่จะบ่ายเบี่ยงการชำระหนี้เมื่อพบปัญหาเหล่านี้ต้องหาวิธีรับมือและแก้ไขปัญหา “ทำอย่างไรให้ลูกหนี้อยอมเจรจาและยอมชำระหนี้” รวมถึงการใช้คำพูดและน้ำเสียงเพื่อจูงใจหรือเพื่อกดดันให้ลูกหนี้อยอมชำระหนี้ตามเงื่อนไขในสัญญาฯ การเรียนรู้และนำทักษะการเร่งรัดหนี้สินมาใช้จึงเป็นสิ่งจำเป็นที่ผู้เข้าร่วมฝึกอบรมต้องนำมาประยุกต์ใช้เพื่อให้ได้รับการชำระหนี้จากลูกหนี้อีกครั้งคืนมาได้มากที่สุด

หลักสูตรนี้ถูกออกแบบมาเพื่อให้ผู้เข้าร่วมฝึกอบรมทราบถึงกฎระเบียบและข้อบังคับในการติดตามหนี้ที่ถูกต้องและวิธีการใช้คำพูดกับลูกหนี้โดยนำทักษะการเจรจาต่อรอง (NEGOTIATIONSKILLS) มาประยุกต์ใช้กับลูกหนี้ในแต่ละประเภทได้อย่างมีประสิทธิภาพ หลักเกณฑ์ต่างๆที่นำมาใช้ผู้เข้าฝึกอบรมจะสามารถนำจุดแข็งไปใช้และในบางครั้งหากเกิดข้อโต้แย้งจากลูกหนี้หรือพบปัญหาเฉพาะหน้า ต้องใช้ทักษะในการเจรจาเพื่อแก้ไขสถานการณ์โดยไม่เปิดช่องว่างหรือเปิดจุดอ่อนให้ลูกหนี้นำมาใช้เป็นข้ออ้างเพื่อบ่ายเบี่ยงการชำระหนี้ในภายหลัง

ดังนั้นหลักสูตร “เทคนิคการเจรจาเพื่อติดตามหนี้และกฎหมาย พ.ร.บ. ทวงหนี้” จึงเป็นสิ่งสำคัญที่ผู้เข้าร่วมฝึกอบรมสามารถเรียนรู้และนำทักษะต่างๆจากการเรียนรู้ไปใช้แก้ปัญหาและเรียกเก็บเงินได้อย่างต่อเนื่องจนเกิดเป็นประสบการณ์จะส่งผลให้การจัดเก็บหนี้มีประสิทธิภาพมากขึ้น ธุรกิจมีสภาพคล่อง และมีกำไรโดยที่จะ “ได้ทั้งเงิน และได้ทั้งใจลูกหนี้”

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้การติดตามหนี้ได้มากขึ้นและมีผลงานทางด้านจัดเก็บหนี้สูงขึ้น
2. เพื่อพัฒนาบุคลากร ให้เกิดความเข้าใจและสามารถนำทักษะจากการฝึกอบรมมาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด
3. เพื่อลดเวลาและลดต้นทุนในการติดตามหนี้ให้น้อยลง

หัวข้อการอบรม

1. ปัญหาที่ทำให้การเก็บเงินจากลูกหนี้ไม่ได้มักเกิดจาก ?
2. บทบาท และหน้าที่ & คุณสมบัติ ของพนักงานเร่รัดฯ
3. ทักษะการใช้โทรศัพท์ทวงหนี้
 - การเตรียมพร้อม ก่อนจะโทรศัพท์ทวงหนี้
 - ลักษณะของเสียง และสไตส์ของน้ำน้ำเสียง
 - คำพูด ,น้ำเสียง,ภาษากาย สามารถบอกอะไรได้บ้าง
4. ศิลปะในการสนทนาเพื่อรับมือกับลูกหนี้ 6 ประเภท
5. การเจรจาต่อรอง (ความหมาย “ การเจรจาต่อรอง ”)
6. อำนาจในการต่อรอง
7. ทางเลือกที่จะนำมาใช้แก้ความขัดแย้ง
8. เวทีการเจรจาต่อรอง (Bargaining Arena)
9. กลยุทธ์สำคัญในการเจรจาต่อรองเพื่อติดตามหนี้ มี 6 ขั้นตอน
10. ข้อเสนอแนะนักเจรจาหนี้ 3 ประการ
11. กฎหมาย ที่ต้องทราบเกี่ยวกับการตามหนี้
12. หนี้ที่บังคับได้ / หนี้ที่บังคับไม่ได้
13. พ.ร.บ. การติดตามทวงถามหนี้ ที่เป็นธรรม (ข้อปฏิบัติ / ข้อห้าม)

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากการฝึกอบรมหลักสูตรนี้:-

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

กำหนดการฝึกอบรม

เทคนิคการเจรจาเพื่อติดตามหนี้และพ.ร.บ.การทวงหนี้

เวลา	รายละเอียด (หัวข้อการฝึกอบรม)
9.00 – 10.30 น.	รายละเอียด (หัวข้อการฝึกอบรม) 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.	***** พัก ทึ่ียง *****
13.00 – 14.30 น.	การเจรจาต่อรอง (ความหมาย “ การเจรจาต่อรอง ”) อำนาจในการต่อรอง ทางเลือกที่จะนำมาใช้แก้ความขัดแย้ง เวทีการเจรจาต่อรอง (<i>Bargaining Arena</i>) 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 ที่เป็นธรรมชาติ (ข้อปฏิบัติ / ข้อห้าม)
15.30 – 16.00 น.	Post – Test Phone Skill Negotiations of Debt Collection Technical *****

ค่าใช้จ่ายในการอบรมที่โรงแรม

รวมค่าเอกสารประกอบการอบรม ค่าอาหารว่าง 2 มื้อ อาหารกลางวันและใบรับรองวุฒิบัตร

สถานภาพ	ค่าลงทะเบียน	ภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3 %	ราคาสุทธิ
ราคาพิเศษท่านละ	3,900	273	117	4,056
สมัคร 3 เข้าฟรีเพิ่ม + 1 ท่าน	11,700	819	351	12,168

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

สำรองที่นั่ง ติดต่อเพิ่มเติมได้ที่ คุณธนันท์ 090 645 0992 , 089 606 0444, Line : [hrdzenter](https://www.facebook.com/hrdzenter) www.facebook.com/hrdzenter,

IG : [hrd_zenter](https://www.instagram.com/hrd_zenter) www.hrdzenter.com , E-mail : hrdzentertraining@gmail.com , jiw473@gmail.com

รายละเอียดการชำระเงิน

- ✚ การชำระเงิน โอนเข้าบัญชี ในนาม บริษัท ศูนย์ส่งเสริมและพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ จำกัด
- ✚ บัญชีออมทรัพย์ เลขที่บัญชี 206-237-174-0
- ✚ กรณีชำระเงินแล้ว กรุณา Scan หรือถ่ายรูป สลิป Pay in มาที่ Line : [hrdzenter](https://www.facebook.com/hrdzenter)
- ✚ หรือ mail : hrdzentertraining@gmail.com, jiw473@gmail.com

กรุณาหัก ณ ที่จ่าย 3 % ในนาม บริษัท ศูนย์ส่งเสริมและพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ จำกัด เลขที่ผู้เสียภาษี 0105555113021 เลขที่ 171/162 ซอยพุทธบูชา 39 แยก 1-1 แขวงบางมด เขตทุ่งครุ กรุงเทพฯ 10140 (สำนักงานใหญ่)



การแจ้งยกเลิก:

1. ผู้สมัครสามารถที่จะยกเลิกการเข้าอบรมได้ ในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 10 วัน โดยไม่เสียค่าใช้จ่าย 2. กรณีที่ท่านแจ้งยกเลิกก่อนวันสัมมนา ก่อนวันงาน 1-7 วัน บริษัทฯ จะหักค่าธรรมเนียม ร้อยละ 30 ของค่าสมัคร
3. และในกรณีที่ท่านยกเลิกในวันสัมมนาหรือไม่มาตามที่ส่งใบสมัครมาแล้ว บริษัทฯ จะไม่คืนเงินใดๆ ทั้งสิ้น หรือหากท่านยังไม่ชำระค่าสัมมนา ทางบริษัท ต้องขอเก็บค่าธรรมเนียมจำนวน 30 % ทันที

Scan QR Code กรอกใบสมัคร Online