



## หลักสูตร เทคนิคการวิเคราะห์และบริหารสินเชื่อ - เครดิตทางการค้า กลยุทธ์การบริหารการติดตามและเร่งรัดหนี้สิน

วันที่ **29 มกราคม 2564**

17 มีนาคม 2564

เวลา 09.00-16.00 น. โรงแรมจัสมินซิตี สุขุมวิท 23

### ความสำคัญ

ยอดขายที่สูงขึ้นไม่ได้หมายความว่า บริษัทจะมีกำไรมากขึ้นเสมอไป หากการอนุมัติเครดิตหรือสินเชื่อทางการค้าไม่มีระบบหรือมาตรการที่รัดกุมพอ เมื่อลูกหนี้มีปัญหา นอกจากจะเก็บเงินไม่ได้ แล้วยังต้องสูญเสียสินค้าให้กับลูกค้าอีกด้วย การตัดไฟเสียแต่ต้นลมจึงเป็นสิ่งที่มองข้ามไม่ได้อย่างเด็ดขาด นอกจากนี้ศิลปะการติดตามหนี้ก็นับเป็นสิ่งที่สำคัญไม่น้อยไปกว่ากันเพราะการเจรจาต่อรองที่พลาดนิดเดียวอาจทำให้หนี้สูญได้

### หัวข้อการอบรม-สัมมนา

#### การวิเคราะห์ลูกหนี้ เพื่ออนุมัติสินเชื่อ / เครดิตทางการค้า

- 1) ระบบประสานงานระหว่าง ฝ่ายขาย ฝ่ายสินเชื่อ - เครดิต ฝ่ายบัญชี - การเงิน ฝ่ายติดตามหนี้ เพื่อความคล่องตัวและรัดกุมในการดำเนินงาน
- 2) การวิเคราะห์ลูกหนี้และประเมินความเสี่ยงในการให้สินเชื่อหรือเครดิต
- 3) กำหนดขั้นตอนและแนวทางในการให้สินเชื่อหรือเครดิตแก่ลูกค้า
  - การให้เครดิต
  - การวิเคราะห์สินเชื่อหรือเครดิต
  - กำหนดเงื่อนไขของเครดิตหรือสินเชื่อ
  - วงเครดิตหรือสินเชื่อที่จะให้ลูกค้าแต่ละราย
  - ระยะเวลาที่จะให้เครดิตและเงื่อนไขส่วนลดเงินสด

#### กลยุทธ์การติดตามหนี้และเร่งรัดหนี้สิน

- 1) ขั้นตอนแต่ละขั้นของการติดตามหนี้เพื่อการจัดเก็บที่มีประสิทธิภาพ
- 2) การจัดชั้นลูกหนี้เพื่อความเสี่ยงและลดความเสี่ยงในการบริหารลูกหนี้
- 3) เทคนิคการกำหนดเป้าหมายในการจัดเก็บและมาตรการกระตุ้นเพื่อให้ลูกหนี้ชำระหนี้เร็วขึ้น
- 4) สัญญาเตือนบอกเหตุว่าลูกหนี้อาจจะเริ่มมีปัญหาสภาพคล่อง
- 5) เทคนิคการแก้ปัญหาเบื้องต้น เมื่อเริ่มเก็บเงินจากลูกหนี้ไม่ได้
- 6) เทคนิคการเจรจาต่อรอง หาทิศทางออกและข้อยุติให้กับลูกหนี้ที่ได้ผลและไม่เสียประโยชน์
- 7) การใช้โทรศัพท์ติดตามหนี้ หรือเร่งรัดหนี้สิน

- 8) แก้ปัญหาลูกหนี้ หนีหนี้ ย้ายที่อยู่ ผิดนัด บ้ายเบี่ยง เหนียวหนี้ มีอิทธิพลหรืออำนาจ  
 9) มาตรการขั้นเด็ดขาด ขั้นตอนทางกฎหมาย การสรุปและรวบรวมหลักฐานที่รัดกุมที่ลูกหนี้คืนไม่หลุด

### วิธีการสัมมนา

การบรรยายพร้อมยกตัวอย่างประกอบการตอบข้อซักถาม

#### ค่าลงทะเบียน

(รวมค่าเอกสาร อาหารกลางวัน และอาหารว่างตลอดการสัมมนา)

ค่าอบรม	ราคาก่อน VAT	VAT 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3%	ราคาสุทธิ
ราคาท่านละ	3,900	273	117	4,056
<b>Early Bird</b> จ่ายก่อนอบรม 5 วันค่า อบรมลดพิเศษท่านละ	3,500	245	(105)	3,640

### วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้

ธนาคารกสิกรไทย บัญชีสะสมทรัพย์ สาขาเดอะมอลล์บางกะปิ เลขที่ 732-2-458238  
 ชื่อบัญชี หจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น  
 และแฟ้มชื่อบัญชี Pay-in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี)  
 พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร

- 2 ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย หจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น (Professional Training Solution Ltd, Partnership)

กรณีหัก ณ ที่จ่าย ให้นำไปให้ในวันที่จัดอบรม หรือส่งไปรษณีย์

3. หัก ณ ที่จ่าย 3% ทะเบียนนิติบุคคลเลขที่ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0103553030100  
 หจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น  
 เลขที่ 89/161 หมู่บ้านพฤกษาวิลล 23 ซ.พระยาสุเรนทร์ 21 แยก 3  
 แขวงบางชั้น เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ: คุณอรัญญา (ตุ้ม) 086-8929330

Professional Training Solution

Tel 02-1753330, 086-6183752

[www.ptstraining.in.th](http://www.ptstraining.in.th)

อีเมล [info.ptstraining@gmail.com](mailto:info.ptstraining@gmail.com), [public.ptstraining@gmail.com](mailto:public.ptstraining@gmail.com)

กรณียกเลิกการเข้าสัมมนา กรุณาแจ้งล่วงหน้า 7 วันก่อนวันสัมมนา มิฉะนั้นจะต้องชำระ 30% ของราคาค่าสัมมนา

**ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีนิติบุคคลได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง**

(พระราชกฤษฎีกาฉบับที่ 437 ใช้ 19 ตุลาคม พ.ศ.2548 เป็นต้นไป)

แบบฟอร์มการลงทะเบียน**เทคนิคการวิเคราะห์และบริหารสินเชื่อ - เครดิตทางการค้า กลยุทธ์การบริหารการ  
ติดตามและเร่งรัดหนี้สิน**ส่งมาที่ email : [ptstraining3@gmail.com](mailto:ptstraining3@gmail.com) หรือ [info.ptstraining@gmail.com](mailto:info.ptstraining@gmail.com)

บริษัท \_\_\_\_\_

ที่อยู่อกใบกำกับภาษี \_\_\_\_\_

รหัสไปรษณีย์ \_\_\_\_\_ TAX ID \_\_\_\_\_

ชื่อผู้ประสานงาน (HR) \_\_\_\_\_ โทรศัพท์ \_\_\_\_\_ ต่อ \_\_\_\_\_

Fax: \_\_\_\_\_ E-mail: \_\_\_\_\_

วันสัมมนา \_\_\_\_\_

1. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) \_\_\_\_\_

ตำแหน่ง: \_\_\_\_\_ มือถือ: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_

2. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) \_\_\_\_\_

ตำแหน่ง: \_\_\_\_\_ มือถือ: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_

3. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) \_\_\_\_\_

ตำแหน่ง: \_\_\_\_\_ มือถือ: \_\_\_\_\_

4. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) \_\_\_\_\_

ตำแหน่ง: \_\_\_\_\_ มือถือ: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_