



หลักสูตร เทคนิคการบริหารสินเชื่อ-เครดิตทางการค้า- กลยุทธ์การบริหารการติดตาม-เร่งรัดหนี้สิน

วันที่ **27 มกราคม 2565**

เวลา 09.00-16.00 น. โรงแรมจัสมินซิตี สุขุมวิท 23

ความสำคัญ

ยอดขายที่สูงขึ้นไม่ได้หมายความว่า บริษัทจะมีกำไรมากขึ้นเสมอไป หากการอนุมัติเครดิตหรือสินเชื่อทางการค้าไม่มีระบบหรือมาตรการที่รัดกุมพอ เมื่อลูกหนี้มีปัญหา นอกจากจะเก็บเงินไม่ได้แล้วยังต้องสูญเสียสินค้าให้กับลูกค้าอีกด้วย 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) ขั้นตอนแต่ละขั้นของการติดตามหนี้เพื่อการจับกุมที่มีประสิทธิภาพ
- 2) การจัดชั้นลูกหนี้เพื่อความรัดกุมและลดความเสี่ยงในการบริหารลูกหนี้
- 3) เทคนิคการกำหนดเป้าหมายในการจับกุมและมาตรการกระตุ้นเพื่อให้ลูกหนี้ชำระหนี้เร็วขึ้น
- 4) สัญญาเตือนบอกเหตุว่าลูกหนี้อาจจะเริ่มมีปัญหาสภาพคล่อง
- 5) เทคนิคการแก้ปัญหาเบื้องต้น เมื่อเริ่มเก็บเงินจากลูกหนี้ไม่ได้
- 6) เทคนิคการเจรจาต่อรอง หาทงออกและขอยุติให้กับลูกหนี้ที่ได้ผลและไม่เสียประโยชน์
- 7) การใช้โทรศัพท์ติดตามหนี้ หรือเร่งรัดหนี้สิน
- 8) แก้ปัญหาลูกหนี้ หนีหนี้ ย้ายที่อยู่ ผิดนัด บ้ายเปียง 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
Early Bird จ่ายก่อนอบรม 5 วันค่า อบรมลดพิเศษท่านละ	3,500	245	(105)	3,640
สมัคร 3 ท่านๆ ละ	3,200	224	96	3,328

วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้

ธนาคารกสิกรไทย บัญชีสะสมทรัพย์ สาขาเดอะมอลล์บางกะปิ เลขที่ 732-2-458238

ชื่อบัญชี หจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น

และแฟ้มชื่อบริษัท 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 หมู่บ้านพสกษาริวิล์ 23 ซ.พระยาสุเรนทร์ 21 แยก 3

แขวงบางชั้น เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ: คุณอรุณญา (ตุ้ม) 086-8929330

Professional Training Solution

Tel 02-1753330, 086-6183752

www.ptstraining.in.th

อีเมล info.ptstraining@gmail.com, 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

เทคนิคการบริหารสินเชื่อ-เครดิตทางการค้า-กลยุทธ์ การบริหารการติดตาม-เร่งรัดหนี้สิน

ส่งมาที่ email : ptstraining3@gmail.com หรือ 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: _____