

หลักสูตร “เทคนิคการทวงหนี้และการเจรจาต่อรองหนี้ แบบถูกกฎหมาย”

วันเสาร์ที่ 26 กันยายน 2563 เวลา 09.00 – 16.00 น.

ณ ห้องอบรม IDC ชั้น 2 อาคาร U-Plaza มหาวิทยาลัยหาดใหญ่

หลักการและเหตุผล

พนักงานติดตามหนี้ มีส่วนสำคัญต่อความอยู่รอดขององค์กร หากการติดตามหนี้ไม่มีประสิทธิภาพและติดตามหนี้คืนไม่ได้จะส่งผลกระทบต่อธุรกิจ อย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้และหนี้เสียจะมีแนวโน้มเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากมีหลายปัจจัยที่จะเป็นตัวกระตุ้นให้เกิดหนี้เสีย พนักงานติดตามหนี้ทางโทรศัพท์และภาคสนามจึงต้องใช้ทั้งทักษะและประสบการณ์ เพราะต้องเผชิญหน้ากับลูกหนี้โดยตรง จึงมีความแตกต่างจากการติดตามหนี้ทางโทรศัพท์ การแสดงออกทางสีหน้า หรือการควบคุมอารมณ์ระหว่างเจรจา เป็นสิ่งสำคัญ หากพนักงานเร่งรัดหนี้สินไม่สามารถควบคุมอารมณ์ ตนเองได้ โอกาสที่จะเกิดการโต้แย้งหรือความขัดแย้ง กับลูกหนี้สูงมาก ซึ่งจะส่งผลต่อการไม่ได้รับการชำระหนี้คืน สิ่งที่พนักงานติดตามหนี้สินพบอยู่เสมอ คือ ลูกหนี้ ย้ายบ้านหนี้ ลูกหนี้คือขอพบหาเหตุมาอ้าง ลูกหนี้ ไม่มี ไม่หนี ไม่จ่าย ลูกหนี้ทำทนาย หรือ ลูกหนี้เป็นกลุ่มผู้มีอิทธิพล หัวหมอ และไม่ยอมชำระหนี้หรือติดต่อลูกหนี้ยากในบางกรณีลูกหนี้ อาจจะนำสินค้าที่เข้าซื้อไปจำหน่าย จะมีความผิดในข้อกฎหมาย ในเรื่องยกยกอภทรัพย์ หรือ ฉ้อโกง หรือไม่ ? เมื่อพบปัญหาเหล่านี้ต้องหาวิธีรับมือและแก้ไขปัญหา “ทำอย่างไรให้ลูกหนี้อยอมเจรจาและยอมชำระหนี้” รวมถึงการวางตัวและการใช้คำพูดเพื่อจูงใจ หรือ เพื่อกดดันให้ลูกหนี้อยอมชำระหนี้ตามเงื่อนไขในสัญญาฯ จึงเป็นสิ่งจำเป็นที่ต้องเรียนรู้ทักษะต่างๆเหล่านี้ และนำมาใช้เพื่อให้ได้รับการชำระหนี้กลับคืนมาได้มากที่สุด

หลักสูตรนี้ถูกออกแบบมาเพื่อให้ผู้เข้าร่วมฝึกอบรมทราบถึงกฎระเบียบและข้อบังคับในติดตามหนี้ที่ถูกต้องและวิธีการใช้คำพูดกับลูกหนี้โดยนำทักษะการเจรจาต่อรอง (NEGOTIATION SKILLS) มาประยุกต์ใช้กับลูกหนี้ในแต่ละประเภทได้อย่างมีประสิทธิภาพ หลักเกณฑ์ต่างๆที่นำมาให้ผู้เข้าฝึกอบรมจะสามารถนำจุดแข็งไปใช้และในบางครั้งหากเกิดข้อโต้แย้งจากลูกหนี้หรือพบปัญหาเฉพาะหน้าต้องใช้ทักษะในการเจรจาเพื่อแก้ไขสถานการณ์โดยไม่เปิดช่องว่างหรือจุดอ่อนให้ลูกหนี้นำมาใช้เป็นข้ออ้างเพื่อบ่ายเบี่ยงการชำระหนี้ในภายหลัง

ดังนั้น “เทคนิคการติดตามและเจรจาหนี้” จึงเป็นสิ่งสำคัญที่ผู้เข้าร่วมสัมมนาสามารถเรียนรู้และนำทักษะต่างๆจากการเรียนรู้ไปใช้แก้ปัญหาและเรียกเก็บเงินได้อย่างต่อเนื่องจนเกิดเป็นประสบการณ์จะส่งผลให้การจัดเก็บหนี้มีประสิทธิภาพได้มากขึ้น ธุรกิจมีสภาพคล่อง และมีกำไรโดยที่จะ “ได้ทั้งเงิน และได้ทั้งใจลูกหนี้”

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้การติดตามหนี้ได้มากขึ้นและมีผลงานทางด้านจัดเก็บหนี้สูงขึ้น
2. เพื่อพัฒนาบุคลิกภาพ ให้เกิดความเข้าใจและสามารถนำทักษะจากการฝึกอบรมมาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด
3. เพื่อลดเวลาและลดต้นทุนในการติดตามหนี้ให้น้อยลง

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากการจัดฝึกอบรม

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

หัวข้อการอบรม

1. บรรยายเชิงปฏิบัติการ หัวข้อเทคนิคการเจรจาต่อรอง
 - ปัญหาที่ทำให้การเก็บเงินจากลูกหนี้ไม่ได้มักเกิดจาก....???
 - การเตรียมพร้อมก่อนเดินทางไป ติดตามหนี้ ภาคสนาม
 - ศิลปะการสนทนาเพื่อรับมือกับลูกหนี้ 5 ประเภท
 - กลยุทธ์การเจรจาต่อรองหนี้ (Debts Negotiations)
 - เคล็ดไม่ลับ ต้องเตรียมพร้อมเพื่อไว้รับมือกับลูกหนี้ 3 ประการ
2. บรรยายเชิงปฏิบัติการ หัวข้อกฎหมายที่ต้องรู้ในการทวงหนี้
 - พระราชบัญญัติการทวงถามหนี้ พ.ศ.2558
 - ประมวลกฎหมายอาญา
 - ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์
 - กฎหมายอื่นๆ ที่ควรรู้

กลุ่มเป้าหมายที่เข้ารับการอบรม

- นายจ้าง ผู้ประกอบการ ฝ่ายบริหาร
- พนักงานติดตามทวงหนี้ของบริษัท
- บุคคลที่สนใจทั่วไป

วัน/เวลา สถานที่ในการอบรม

วันศุกร์ที่ 3 เมษายน 2563 เวลา 09.00 – 16.00 น.
ณ ห้องอบรม IDC ชั้น 2 อาคาร U-Plaza มหาวิทยาลัยหาดใหญ่

รูปแบบการฝึกอบรม

1. บรรยายโดยใช้สไลด์คอมพิวเตอร์โปรแกรม Power Point
2. กรณีศึกษาเพื่อการนำไปประยุกต์ใช้ภาคปฏิบัติ
3. กิจกรรมถาม-ตอบ จากผู้เข้ารับการอบรม

วิทยากร

1. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.จุมพล ชื่นจิตต์ศิริ ตำแหน่ง รองอธิการบดีฝ่ายกฎหมายและบริการวิชาการ
2. ผู้ช่วยศาสตราจารย์วรา บุญพันธ์ ตำแหน่ง อาจารย์ประจำสาขาคณะนิติศาสตร์

ค่าธรรมเนียมการ

บริการ

วิชาการ

ค่าลงทะเบียนตลอดหลักสูตรท่านละ 1,500 บาท (หนึ่งพันห้าร้อยบาทถ้วน) อัตราดังกล่าวได้รวม

- อัตราค่าธรรมเนียมเอกสารประกอบการบรรยาย 1เล่ม วัสดุอุปกรณ์ระหว่างการอบรม
- อาหารกลางวัน/อาหารว่างและเครื่องดื่ม /วุฒิบัตรผู้ผ่านการเข้ารับการพัฒนา

ทั้งนี้ ค่าลงทะเบียนดังกล่าวยังไม่รวมค่าที่พัก และค่าเดินทางของผู้เข้ารับการอบรมการเปิดอบรมในแต่ละรุ่น รุ่นหวังผลการอบรม จึงกำหนดจำนวนผู้สมัครเพียง 30 ท่านเท่านั้น

การประเมินผลมอบวุฒิบัตร

ผู้เข้ารับการอบรมต้องมีเวลาเข้าอบรมไม่น้อยกว่า 80% ของเวลาการอบรมตลอดหลักสูตรจะได้รับวุฒิบัตร จากมหาวิทยาลัยหาดใหญ่

การรับสมัคร

โอนเงินเข้าบัญชีธนาคารกรุงไทย สาขาราชบุรีอุทิศ ชื่อบัญชี มหาวิทยาลัยหาดใหญ่(โครงการบริการวิชาการ) เลขที่ 961-0-19083-9 ประเภทบัญชีออมทรัพย์ **พร้อมส่ง** สำเนาใบนำฝากเงิน (Ply in) ไปยัง E-mail: iipod@hu.ac.th สำหรับหลักฐานการโอนฉบับจริงให้นำไปมอบให้เจ้าหน้าที่รับลงทะเบียนในวันรายงานตัวเข้ารับการอบรม

ผู้รับผิดชอบโครงการ

สถาบันนวัตกรรมพัฒนาทรัพยากรมนุษย์และองค์กร มหาวิทยาลัยหาดใหญ่
ชั้น 3 อาคาร U-Plaza ถนนพลพิชัย อำเภอหาดใหญ่จังหวัดสงขลา 90110
มือถือ 091-0471908 โทรศัพท์หมายเลข 074-200392-4 โทรสาร 074-424383
เว็บไซต์ : <http://iipod.hu.ac.th/> หรือ Email: iipod@hu.ac.th

.....

กำหนดการ

หลักสูตร “เทคนิคการทวงหนี้และการเจรจาต่อรองหนี้ แบบถูกกฎหมาย”

วันเสาร์ที่ 26 กันยายน 2563 เวลา 09.00 – 16.00 น.

ณ ห้องอบรม IDC ชั้น 2 อาคาร U-Plaza มหาวิทยาลัยหาดใหญ่

.....

เวลา	กิจกรรม	หมายเหตุ
12.30 – 12.45 น.	ลงทะเบียนผู้เข้ารับการอบรม	
12.45 – 13.00 น.	พิธีเปิดการอบรมโดยผู้บริหารของหน่วยงาน	
13.00 – 15.00 น.	บรรยายเชิงปฏิบัติการ หัวข้อเทคนิคการเจรจาต่อรอง - ปัญหาที่ทำให้การเก็บเงินจากลูกหนี้ไม่ได้มักเกิดจาก....??? - การเตรียมพร้อมก่อนเดินทางไป ติดตามหนี้ ภาคสนาม - ศิลปะการสนทนาเพื่อรับมือกับลูกหนี้ 5 ประเภท 1. ลูกหนี้ “ไม่หนี ไม่มี ไม่จ่าย” 2. ลูกหนี้ กลุ่มอิทธิพล (ทหาร , ตำรวจ, ข้าราชการท้องถิ่น) 3. ลูกหนี้ ชอบผลัดผ่อน + (ROLE-PLAY) 4. ลูกหนี้ ชอบบ่ายเบี่ยง > มีข้ออ้าง + (ROLE-PLAY) 5. ลูกหนี้ โกรธง่าย > โมโหร้าย + (ROLE-PLAY) - กลยุทธ์การเจรจาต่อรองหนี้ (Debts Negotiations) - เคล็ดไม่ลับ ต้องเตรียมพร้อมเพื่อไว้รับมือกับลูกหนี้ 3 ประการ	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.จุมพล ชื่นจิตต์ศิริ
15.00 -17.00 น.	บรรยายเชิงปฏิบัติการ หัวข้อกฎหมายที่ต้องรู้ในการทวงหนี้ - พระราชบัญญัติการทวงถามหนี้ พ.ศ.2558 - ประมวลกฎหมายอาญา - ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ - กฎหมายอื่นๆ ที่ควรรู้	ผู้ช่วยศาสตราจารย์วรา บุญพันธ์
17.00 น.	กล่าวปิดโครงการ	

หมายเหตุ : หลักสูตรฝึกอบรมทั้งสองวันพักรับประทานอาหารว่าง 2 ช่วงเวลา

ช่วงเช้า 10.30-10.45 น. ช่วงบ่าย 14.30-14.45 น.