

## หลักสูตร “พระราชบัญญัติการทวงถามหนี้ พ.ศ.2558”

| วัน/เวลา                                       | หัวข้ออบรม   | วิทยากร  |
|--|--|--|
| <p>08.50 –09.00 น.</p> <p>09.00 – 10.30 น.</p> | <p>เปิดการอบรม</p> <p>เริ่มการบรรยาย ดังหัวข้อต่อไปนี้</p> <p><b>พระราชบัญญัติการทวงถามหนี้ พ.ศ.2558</b></p> <p><b>1.คำนิยามตามกฎหมายที่ควรรู้</b></p> <p><b>2.หมวด 1 การทวงถามหนี้</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. การทวงถามหนี้</li> <li>2. ห้ามทวงถามหนี้กับบุคคลอื่น เว้นแต่บุคคลซึ่งลูกหนี้ได้ระบุไว้เพื่อการทวงถามหนี้</li> <li>3. ข้อควรปฏิบัติของผู้ทวงถามหนี้</li> <li>4. การรับชำระหนี้จากลูกหนี้</li> <li>5. ห้ามทวงหนี้ในลักษณะละเมิด คุกคาม</li> <li>6. ข้อห้ามในการทวงหนี้ ห้ามหลอกลวงใช้ข้อความเท็จหรือทำให้เกิดความเข้าใจผิด</li> <li>7. การกระทำที่ไม่เป็นธรรมต่อลูกหนี้</li> <li>8. ห้ามเจ้าหน้าที่รัฐเกี่ยวข้องกับการทวงหนี้</li> </ol> | <p>อ.เดชา กิตติวิทยานันท์</p> <p>ผู้เชี่ยวชาญด้านการทวงหนี้และกฎหมาย</p> |
| <p>10.30 – 10.45 น.</p>                        | <p><b>Break (เช้า)</b></p>   |  |
| <p>10.45 - 12.00 น.</p>                        | <p><b>3.หมวด 2 การกำกับดูแลและการตรวจสอบ</b></p> <p><b>4. หมวด 3 บทกำหนดโทษ</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. โทษทางปกครอง</li> <li>2. โทษทางอาญา</li> <li>3. บทเฉพาะกาล</li> </ol>  |  |
| <p>12.00-13.00 น.</p>                          | <p><b>พักกลางวัน</b></p>   |  |
| <p>13.00-14.30 น.</p>                          | <p>การรับมือกับข้อโต้แย้งต่างๆ ของลูกค้า</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.อย่าเป็นผู้เริ่มต้นของความขัดแย้ง</li> <li>2. ใช้น้ำดับไฟ ไม่ใช่ไฟดับไฟ</li> <li>3.แพ้เป็นพระ ชนะเป็นมาร</li> <li>4.ใจเขา ใจเรา</li> <li>5.ตอบสนอง ไม่ตอบโต้</li> </ol>  |  |

## หลักสูตร “พระราชบัญญัติการทวงถามหนี้ พ.ศ.2558”

|                       |   |  |
|-----------------------|---|--|
| <p>14.30-14.45 น.</p> | <p>6. อย้ายคนข่มขู่ท่าน<br/>7. มองคำคำ เป็นคำแนะนำ<br/>8. ขอโทษทุกนาที่ทำได้<br/>9. ทำเรื่องใหญ่ ให้เป็นเรื่องเล็ก<br/>10. โกรธง่าย หายเร็ว</p> <p style="text-align: center;"><b>Break (บ่าย)</b></p>  |  |
| <p>14.45-16.00 น.</p> | <p><b>เทคนิคการเจรจาต่อรองหนี้อย่างสร้างสรรค์</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) เตรียมตัวให้พร้อมก่อนทวง</li> <li>2) ต้องมีเป้าหมายในการเจรจา</li> <li>3) สร้างบรรยากาศที่เป็นมิตร</li> <li>4) มีทางเลือกให้ลูกหนี้</li> <li>5) แจ้งผลดีและผลเสีย</li> <li>6) จิตวิทยาโน้มน้าวใจ</li> <li>7) ยึดมั่นสันติวิธี</li> <li>8) หาทางออกให้ลูกหนี้</li> <li>9) วิเคราะห์สินเชื่อกูกหนี้</li> <li>10) การบังคับใช้กฎหมายเป็นเรื่องท้ายสุด</li> </ol> |  |
| <p>16.00 น.</p>       | <p><b>เปิดโอกาสให้ผู้เข้าอบรมซักถาม</b><br/><b>สิ้นสุดการฝึกอบรม</b><br/><b>ทำแบบทดสอบ</b></p>  |  |