

## หลักสูตร “เทคนิคการเจรจาต่อรองหนี้และกฎหมายการทวงหนี้ฉบับใหม่”



วัน/เวลา	หัวข้ออบรม	วิทยากร
08.50 – 09.00 น. 09.00 – 10.30 น.	<p>เปิดการอบรม</p> <p>เริ่มการบรรยาย ดังหัวข้อต่อไปนี้</p> <p><b>คุณสมบัติของพนักงานติดตามหนี้แบบมืออาชีพ</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. มีใจและความรักในอาชีพ</li> <li>2. มีความซื่อสัตย์สุจริตไม่มีหนี้สินค้างชำระ</li> <li>3. มีจิตใจพร้อมให้บริการ</li> <li>4. น้ำเสียงในการพูดต้องสุภาพ</li> <li>5. มีความสามารถในการควบคุมอารมณ์</li> <li>6. ให้เกียรติและเคารพผู้อื่น</li> <li>7. มีทัศนคติเชิงบวก</li> <li>8. เป็นผู้ฟังที่ดีและเป็นผู้พูดที่ดีในเวลาเดียวกัน</li> <li>9. มีความอดทนต่อความกดดัน</li> <li>10. มีไหวพริบไหวปัญญา</li> <li>11. มีความเชื่อมั่นในตนเอง</li> <li>12. มีความสามารถในการเจรจาต่อรอง</li> <li>13. มีความเข้าใจเกี่ยวกับข้อสัญญาและข้อกฎหมาย</li> <li>14. เกาะติดสถานการณ์ปัจจุบัน</li> </ol>	<p>- ทีมงาน</p> <p>- อาจารย์เดชา ฯ</p>
10.30 – 10.45 น.	<b>Break (เช้า)</b>	
10.45 - 12.00 น.	<p><b>เทคนิคการติดตามหนี้แต่ละประเภท</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ การติดตามหนี้ทางโทรศัพท์ โทรสาร</li> <li>▪ การติดตามหนี้ทางจดหมาย ไปรษณีย์บัตร</li> <li>▪ การติดตามหนี้โดยฝากข้อความ SMS</li> <li>▪ การติดตามหนี้ภาคสนาม</li> </ul> <p><b>เทคนิคการทวงหนี้ตามอายุหนี้</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ หนี้ไม่เกิน 30 วัน</li> <li>▪ หนี้เกิน 30 วัน แต่ไม่เกิน 60 วัน</li> <li>▪ หนี้เกิน 60 วัน แต่ไม่เกิน 90 วัน</li> <li>▪ หนี้เกิน 90 วันขึ้นไป</li> </ul>	
12.00 – 13.00 น.	<b>พักกลางวัน</b>	
13.00 - 14.30 น.		- อาจารย์เดชา กิตติวิทยา

## หลักสูตร “เทคนิคการเจรจาต่อรองหนี้และกฎหมายการทวงหนี้ฉบับใหม่”



<p>14.30 – 14.45 น. 14.45 - 15.45 น.</p> <p>15.45 - 16.00 น. 16.00 น</p>	<p><b>เทคนิคการต่อรองอย่างสร้างสรรค์ 20 ประการ</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) เตรียมตัวให้พร้อมก่อนทวง</li> <li>2) ต้องมีเป้าหมายในการเจรจา</li> <li>3) สร้างบรรยากาศที่เป็นมิตร</li> <li>4) ตั้งคำถามแบบเชิงชวน</li> <li>5) มีทางเลือกให้ลูกหนี้</li> <li>6) win win ทั้งสองฝ่าย</li> <li>7) แจ้งผลดีและผลเสีย</li> <li>8) สอดคล้องกับสถานะภาพของลูกหนี้</li> <li>9) จิตวิทยาโน้มน้าวใจ</li> <li>10) เชื่ออย่างมีเหตุผล</li> <li>11) ยึดมั่นสันติวิธี</li> <li>12) สร้างแรงบันดาลใจ</li> <li>13) ให้เกียรติลูกหนี้</li> <li>14) หาทางออกให้ลูกหนี้</li> <li>15) ถูกคน ถูกที่ ถูกเวลา</li> <li>16) อย่าไล่ลูกหนี้จนตรอก</li> <li>17) วิเคราะห์สินเชืู่ลูกหนี้</li> <li>18) เปลี่ยนความยากเป็นความท้าทาย</li> <li>19) การบังคับใช้กฎหมายเป็นเรื่องท้ายสุด</li> <li>20) โฟกัสที่เป้าหมาย หลีกเลี่ยงการปะทะ</li> </ol> <p style="text-align: center;"><b>Break (ปาย)</b></p> <p><b>กฎหมายที่ต้องรู้ในการทวงหนี้</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ พ.ร.บ.การทวงถามหนี้ พ.ศ.2558</li> <li>▪ แนวปฏิบัติธนาคารแห่งประเทศไทย</li> <li>▪ ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์</li> <li>▪ ประมวลกฎหมายอาญา</li> <li>▪ กฎหมายเกี่ยวกับคดีผู้บริโภค</li> </ul> <p><b>เปิดโอกาสให้ผู้เข้าอบรมซักถาม</b> <b>สิ้นสุดการฝึกอบรม</b></p>	<p>บันทึก</p>
--	---	---------------