

**โปรแกรมฝึกอบรมหลักสูตร : นโยบายสินเชื่อ  
และการควบคุมสินเชื่ออย่างมีประสิทธิภาพ**  
ระยะเวลาในการฝึกอบรม : 1 วัน เวลา 09.00-16.00 น.  
วิทยากร : อาจารย์ ่องอาจ ฉันทสมบัติ

### 1. หลักการและเหตุผล

นโยบายสินเชื่อ คือ สิ่งที่ต้องกรของธุรกิจกำหนดขึ้นมาเพื่อเป็นแนวทางกำหนดคุณสมบัติผู้ที่จะมาเป็นลูกหนี้ การค้าซึ่งจะเกี่ยวข้องกับการพิจารณาเครดิตและการกำหนดวงเงินสินเชื่อของลูกค้าแต่ละราย ซึ่งได้รวมถึงการให้เงื่อนไขการชำระหนี้ และวิธีการเก็บเงินโดยต้องเก็บเงินให้ได้ตรงตามกำหนด และเพื่อป้องกันไม่ให้หนี้เสียหรือหนี้สูญต่อไปในอนาคต

นโยบายสินเชื่อและเครดิต จึงมีความสำคัญต่อธุรกิจและต้องนำมาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดโดยผู้ที่มีหน้าที่เกี่ยวข้องทุกฝ่ายต้องให้ความสำคัญและดำเนินงานภายใต้กรอบของนโยบาย สินเชื่อของธุรกิจ(บริษัท)เพื่อใช้ในการพิจารณาเครดิตลูกค้าจะช่วยลดความเสี่ยงและทำให้เก็บเงินจากลูกค้าได้ตามกำหนดแต่นโยบายสินเชื่อจะไม่มี ความหมายเลยหาก ผู้ปฏิบัติงานไม่ต้องการจะปฏิบัติหรือปฏิบัติโดยขาดความเข้าใจ อย่างถ่องแท้กฎระเบียบดังกล่าวก็จะไม่มีคุณค่าเปรียบเหมือน เศษกระดาษทั่ว ๆ ไป เท่านั้นเอง

“นโยบายสินเชื่อและเครดิต” ไม่ใช่เป็นของแผนกเครดิตแต่เป็นหลักเกณฑ์ที่ องค์กรของธุรกิจเป็นผู้กำหนดขึ้นมา จึงมีความสำคัญต่อธุรกิจในระยะสั้นและ ระยะยาวสามารถช่วยให้ธุรกิจมีกำไรและสภาพคล่อง

### 2. ผู้เข้ารับการสัมมนา

เจ้าของกิจการ ฝ่ายขาย ฝ่ายบัญชี และผู้สนใจทั่วไป

### 3. รูปแบบการสัมมนา

การบรรยายพร้อมกับการตอบข้อซักถาม

### 4. หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา

- การบริหารบัญชีลูกหนี้ (MANAGEMENT OF ACCOUNTS RECEIVABLE)
- การกำหนดนโยบายสินเชื่อ (CREDIT POLICES)
- มาตรฐานสินเชื่อ
  - หลักเกณฑ์การพิจารณาเครดิต (5‘C)
  - การบริหารการเก็บเงิน
- การออกจดหมายเตือน / จดหมายทวงหนี้ฉบับที่1, ฉบับที่2, ฉบับที่3
- วิเคราะห์หาสาเหตุของการจ่ายเงินล่าช้า? ของลูกหนี้และแนวทางแก้ไข
- พฤติกรรมของลูกหนี้ที่จ่ายเงินล่าช้า 5 ประเภท และแนวทางแก้ไข :-
 

- ขอเลื่อนนัดการจ่ายเงิน	- ผิดผ่อนการชำระหนี้
- ชอบหลบหน้า	- หนีปัญหา
- ชอบมีข้ออ้าง	- บ้ายเบี่ยงการชำระหนี้
- ชอบยื้อ (เบี้ยวไม่จ่าย)	- ทำให้ฟ้อง
- เช็ดคีน	- สม่าเสมอ

(หลักเกณฑ์ความผิด “เช็คคืน? เช็คค้างอาจติดคุกได้”)

- การควบคุมสินเชื่ออย่างมีประสิทธิภาพ (EFFECTIVE CREDIT CONTROL)
- BLACK LIST คืออะไร? มีความสำคัญกับธุรกิจอย่างไร
- การเจรจาหนี้ที่เป็นต่อ

## 5. วิทยากร อาจารย์องอาจ ฉันทสมบัติ

**การศึกษา**      ปริญญาตรี สาขา บริหารธุรกิจ

**การเข้าอบรมสัมมนา/**

- Problem Solving & Decision Making
- Negotiating Skills
- The 7 Habits of Highly Effective People
- การสัมมนาที่ประเทศสิงคโปร์ Account Receivable Program (ARP) ในกลุ่มอีเลคโทรลักซ์ เอเชีย

**ประสบการณ์ทำงาน**

ร่วมงานกับ บริษัท อีเลคโทรลักซ์ ประเทศไทย จำกัด มาเป็นเวลา 28 ปี ซึ่งได้ทำงานในแผนกควบคุมสินเชื่อและกฎหมายมาทุกตำแหน่ง

**ประสบการณ์ในการเขียนหนังสือ**

- เขียนบทความพิเศษในวารสารภาษีบัญชีและกฎหมายธุรกิจ “ทำอะไรไม่ให้เกิดหนี้เสียจัดการอย่างไรกับหนี้ที่มีปัญหา”
- เขียนเรื่อง “กลยุทธ์การกระชากหนี้”

**สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมที่**

**สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส (TCS) (บริษัท อากาฉาย จำกัด)**



Tel No. 0-2736-0408



Fax No.02-736-0050



e-mail: admin@trainingservice.co.th



id-line: pisit131918