

โครงการอบรม/สัมมนาเพื่อพัฒนาประสิทธิภาพและเพิ่มพลังการทำงานยุคใหม่

## หลักสูตร กลยุทธ์การทวงหนี้ทางธุรกิจ

ระยะเวลาอบรม/สัมมนา 1 วัน

โดย กูรูด้านการขาย ดร.วิชัย ว่องศิลป์วัฒนา

### หลักการและเหตุผล

การขายในสภาวะวิกฤตนอกจากต้องขายให้ได้ตามเป้าหมายที่มีอาจเพิ่มให้มากขึ้นได้ตั้งใจของผู้บริหารระดับสูงในบริษัทแล้ว ภาระอันหนักอึ้งอีกอย่างหนึ่งที่ฝ่ายขายและฝ่ายตลาดจะต้องบรรลุถึงให้ได้ที่เป็นลักษณะเฉพาะในสภาวะเศรษฐกิจที่ถดถอยก็คือ การขายได้ต้องเก็บเงินให้ได้ เพราะหากเก็บเงินไม่ได้ผลลัพธ์ไม่เพียงแต่จะไม่บรรลุ KPI ที่สำคัญยิ่งของฝ่ายขายเท่านั้นแต่อาจจะมีผลทำให้ธุรกิจต้องถึงขั้นล้มละลายก็เป็นไปได้ ด้วยสมการที่ว่า หากขายน้อยแต่หนี้เสียน้อย ธุรกิจยังอยู่ได้ แต่ถ้าขายมากแล้วหนี้เสียมากธุรกิจมีแต่จะต้องพบกับความหายนะอย่างแน่นอน หลักสูตรนี้จึงถูกสร้างขึ้นมากเพื่อติดอาวุธทางทักษะและปัญญาให้ขุนพลนักขายได้มีความเป็นนักขายมืออาชีพอย่างครบวงจรที่หากต้องการขายได้ก็ต้องเก็บเงินให้ได้เช่นกัน

### ผู้ที่เหมาะเข้าสัมมนา

- พนักงานขายผู้ซึ่งกำลังจะถูกมอบหมายงานในการบริหารการขาย
- ฝ่ายการตลาด
- ฝ่ายบริการลูกค้า
- หัวหน้าพนักงานขาย/การตลาด/บริการลูกค้า
- ผู้จัดการฝ่ายขาย
- ผู้จัดการฝ่ายการตลาด
- ผู้จัดการฝ่ายบริการ
- ผู้จัดการทั่วไป
- กรรมการผู้จัดการ / เจ้าของธุรกิจ
- ผู้สนใจทั่วไป

### หัวข้อการสัมมนา

#### สูตรในการขายและทวงหนี้อย่างมีประสิทธิภาพ

1. การพัฒนาทัศนคติในการขายและทวงหนี้
2. สูตรการเข้าพบลูกค้าที่มีประสิทธิภาพสูง
3. สูตร การขายและทวงหนี้แบบ PERFECT, APPROACH,
4. ความสัมพันธ์ระหว่าง Supplier และ Customer แบบ B2B
5. การบริหารเวลาในการขายและทวงหนี้เชิงกลยุทธ์

#### การจัดการข้อโต้แย้งในการขายและทวงหนี้อย่างมีประสิทธิภาพ

6. การจัดการข้อโต้แย้งอย่างได้ผล
7. การปิดการขายทวงหนี้อย่างมีประสิทธิภาพสูง
8. Diagram การขายและทวงหนี้แบบจูงใจ

## การขายแบบเชิงปรึกษาในสภาวะวิกฤติ

### 9. องค์ประกอบการขายเชิงปรึกษา ( Consultative Selling )

#### การพิจารณาเครดิตและขั้นตอนการทวงหนี้

10. การพิจารณาเครดิต
11. การเก็บข้อมูลของลูกค้า
12. การขอข้อมูลจากธนาคารและแหล่งอ้างอิง
13. การใช้ Credit Agency
14. การทำรายงานทางเครดิต
15. กลุ่มวิเคราะห์เครดิตของอุตสาหกรรม
16. วิธีการที่พนักงานขายจะเก็บข้อมูลทางเครดิตที่สำคัญ
17. องค์ประกอบอื่นๆในการพิจารณาเครดิต
18. ขั้นตอนการเก็บหนี้
19. การสังเกตสัญญาณอันตราย
20. การเก็บหนี้กับลูกค้าที่ติดเอื้อน
21. การไปทวงหนี้ด้วยตนเอง
22. การโทรศัพท์ตามทวงหนี้
23. การใช้จดหมายตามทวงหนี้

#### ข้อคิดในการบริหารเครดิต

24. การบริหาร Collection Incentive ดาบ2คม
25. การบริหาร Credit Rating ดาบหลายคม
26. การดูแลหลักทรัพย์ในการปล่อยสินเชื่อ
27. การบีบวงเงินเครดิต
28. กลยุทธ์การบังคับให้ลูกค้าชำระเงินตามกำหนด
29. กรณีเช็คค้าง
30. ประนีประนอมหนี้
31. การกำหนดกฎเกณฑ์ความรับผิดชอบหากลูกค้ากลายเป็นหนี้สูญ

## วิธีการฝึกอบรมสัมมนา

หลักสูตร นี้ดำเนินการสัมมนาแบบ ผู้เข้าสัมมนาเป็นศูนย์กลาง โดยมีการทำ Workshop และ การ VDO ประกอบการสัมมนา 6 ชั่วโมง

## สถานที่อบรมสัมมนา อบรมสัมมนาภายในบริษัท หรือนอกสถานที่

**ระยะเวลา** ระยะเวลาในการอบรมสัมมนา 1 วัน ระยะเวลา 09.00-16.00 น.

## วิทยากรนำสัมมนาโดย

### ดร. วิชัย ว่องศิลป์วัฒนา

กรรมการผู้จัดการ (Managing Director)

บริษัท ลัคกี้สตาร์ อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล(ประเทศไทย) จำกัด



#### ข้อมูลการศึกษา

- บัณฑิตบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- พาณิชยศาสตร์มหาบัณฑิต MBA มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- PhD Management, American University of Human Sciences, USA

#### ประสบการณ์การทำงาน

อดีต รองผู้อำนวยการขาย บริษัท โอสอสภา จำกัด

Director of Management Committee-Osotspa Kirin Co.,Ltd.

#### ประสบการณ์

- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมพนักงานขาย บริษัท ยิลเลตต์ประเทศไทย จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาการขาย บริษัท เป๊ปซี่โคล่า อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล เซ้าท์อีสเอเซีย จำกัด
- ผู้จัดการภาค บริษัท พร็อคเตอร์ แอนด์ แกมเบล จำกัด (พี แอนด์ จี)
- ผู้จัดการทั่วไป สายงานการขาย บริษัท ทีโอเอ จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายขายทั่วไป บริษัท โพรโมสต์ ฟริสแลนด์ (ประเทศไทย) จำกัด มหาชน
- ประสบการณ์การอบรม
- TEAM SALES MANAGER PROGRAM PEPSI-COLA DETRIOT MICHIGAN USA
- CUSTOMER BUSINESS DEVELOPMENT TRAINING PROGRAM PROCTER & GAMBLE AND WALMART ARKANSAS USA

#### ประสบการณ์การบรรยาย

- วิทยากร และที่ปรึกษา บริษัท เทรนนิง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส จำกัด
- วิทยากร-สมาคมการตลาดแห่งประเทศไทย
- วิทยากร-สมาคมการจัดการธุรกิจแห่งประเทศไทย (TMA)
- วิทยากร-สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น
- อาจารย์พิเศษและวิทยากร หลักสูตรปริญญาเอกและปริญญาโททางการบริหารธุรกิจ
- คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยมหิดล
- คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

- คณะบริหารธุรกิจอุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น สาขา
- การตลาด บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัย อีสเทิร์นเอเซีย บัณฑิตวิทยาลัย
- มหาวิทยาลัย ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ฯลฯ
- ที่ปรึกษาชมรมผู้บริหารการขายสมาคมการตลาดแห่งประเทศไทย
- ที่ปรึกษา สถาบัน Pro Sales Academy
- วิทยากร IN-HOUSE และที่ปรึกษา องค์กรรัฐวิสาหกิจ ธนาคาร บริษัทจำกัดและมหาชน
- วิทยากรพิเศษรายการชั่วโมงนักบริหาร สถานีวิทยุจุฬาฯ
- ผู้แปลและเรียบเรียงหนังสือการบริหารของสำนักพิมพ์ดอกหญ้า

### หัวข้อบรรยาย

- การขาย
- การตลาด
- กลเม็ดเคล็ดลับสู่ความสำเร็จ
- Sales Planning Strategy Program
- การขายเชิงรุกในสภาวะวิกฤติ ขายได้ต้องเก็บเงินได้
- ขายความคิดพิชิตใจลูกค้า
- การจัดการข้อโต้แย้งในการขาย
- การวิเคราะห์ตลาดและคู่แข่งขั้น
- การบริหารการตลาดเชิงกลยุทธ์
- conceptual & consultative selling
- เทคนิคTele-Marketing อย่างมีประสิทธิภาพสูง ภาคปฏิบัติ
- Visionary Sales Force Management
- การจัดการข้อโต้แย้งภาคปฏิบัติ
- Sales Attitude & CRM
- การเจรจาต่อรองทางธุรกิจแบบ Triple Win
- Key Customer Mgt
- การควบคุมและประเมินผลงานทีมงานขายอย่างมีประสิทธิภาพสูง
- การบริการ
- การส่งเสริมการขาย
- การเจรจาต่อรอง
- จิตวิทยาและการจัดการกับคน
- ความเป็นผู้นำ

**สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมที่**

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



Tel No. 0-2736-0408



Fax No.02-736-0050



e-mail: [admin@trainingservice.co.th](mailto:admin@trainingservice.co.th)



Mobile No. 098 585 9995



id-line: pisit131918