

หลักสูตร การบริหารลูกหนี้

🍌 หลักการและเหตุผล

การบริหารการจัดการที่ได้ผลในยุคที่มีการแข่งขันกันอย่างรุนแรง และเพื่อให้ธุรกิจอยู่ได้อย่างมั่นคง มียอดขายที่มีเสถียรภาพ และเติบโตอย่างมั่นคงนั้น ปัจจัยหนึ่งที่สามารถเพิ่มยอดขายได้ และมีกระแสเงินสดได้อย่างมีประสิทธิภาพคือ การวิเคราะห์และการบริหารลูกหนี้การค้า

🍌 วัตถุประสงค์

- เพื่อให้มีความเข้าใจการบริหารลูกหนี้ให้เกิดมีประสิทธิภาพ
- เพื่อให้เกิดการเรียนรู้ในการวิเคราะห์ลูกหนี้
- เพื่อให้มีความเข้าใจในการบริหารความเสี่ยง
- เพื่อเรียนรู้การเพิ่มยอดขายจากการบริหารลูกหนี้

🍌 เนื้อหา

1. ความสำคัญของการบริหารลูกหนี้
 - Workshop & Coaching ให้เกิดความเข้าใจถึงการบริหารลูกหนี้มีความสำคัญต่อธุรกิจอย่างไร
2. เรียนรู้ลูกค้าของธุรกิจให้เกิดความเข้าใจอย่างถ่องแท้
 - Workshop & Coaching โดยใช้ Model สัตว์สี่ทิศในการวิเคราะห์ลูกค้าว่าเป็นประเภทไหน เพื่อให้ง่ายต่อการบริหารจัดการ
3. การวิเคราะห์งบการเงินของลูกค้า
 - Workshop & Coaching พิจารณาจากงบการเงิน เพื่อให้สามารถวิเคราะห์พื้นฐานได้ว่า ลูกค้ามีความสามารถในการชำระหนี้ได้ดียังไง
4. การวิเคราะห์ปัจจัยในการปล่อยสินเชื่อลูกหนี้การค้า
 - Workshop & Coaching พิจารณาหลัก 5 C ในการกำหนดนโยบายการให้สินเชื่อ
5. การกำหนดนโยบายการปล่อย credit term ให้กับลูกค้า
 - Workshop & Coaching พิจารณาการปล่อย Credit term ที่ได้ผลต่อลูกค้าของบริษัท
6. การทบทวนเครดิตในการบริหารลูกหนี้การค้าประจำปี
 - Workshop & Coaching เพื่อให้ได้หลักเกณฑ์พื้นฐานในการทบทวนเครดิตกับลูกค้าของธุรกิจ

🍌 วิทยากร

อาจารย์เหรียญชัย นำชัยศรีคำ

🍌 รูปแบบการฝึกอบรม

บรรยาย 40% และ Workshop & Coaching 60%

เหมาะสำหรับ

พนักงาน, ผู้บริหารของฝ่ายขาย, ฝ่ายบัญชี, ฝ่ายตรวจสอบภายใน

ระยะเวลา

1 วัน