

Program Podyplomowych Studiów

Windykacji i Zarządzania Wierzytelnościami

CEL

Jednym z ważniejszych elementów utrzymania płynności finansowej jest efektywne zarządzanie wierzytelnościami w przedsiębiorstwie, rozumiane jednak nie tylko jako windykacja zaległych płatności czy ich dochodzenie na drodze sądowej.

Zarządzanie wierzytelnościami to przemyślany i spójny proces postępowania z każdą należnością od momentu jej powstawania, aż do momentu uzyskania zapłaty, bądź wpisania jej w straty (w przypadku braku zapłaty), ale także i później.

Dla realizacji tych procesów przedsiębiorstwa stosują różne rozwiązania: od organizacji własnych działań windykacyjno-prawnych po sprzedaż wierzytelności. Zwykle jednak wybierane są rozwiązania mieszane, a więc realizacja wybranych procesów wewnątrz firmy oraz delegowanie pozostałych do wyspecjalizowanych firm zewnętrznych.

Niniejsze studia mają na celu przekazanie uczestnikom wiedzy i umiejętności koniecznych do samodzielnego opracowania i wdrożenia systemu zarządzania wierzytelnościami ściśle odpowiadającego potrzebom reprezentowanych przez nich przedsiębiorstw.

ZAJĘCIA

Zajęcia realizowane są w formie wykładów oraz programu praktycznego (warsztaty) – nauki poprzez ćwiczenia. Studia prowadzone są w formie aktywizującej wszystkich uczestników.

Organizacja procesu zarządzania wierzytelnościami w przedsiębiorstwie

- Strategie zarządzania wierzytelnościami
 - ocena wiarygodności kontrahentów
 - kalkulacja cen oraz warunków płatności
 - monitorowanie i windykacja należności
 - czynniki determinujące wybór strategii4 godziny

- Podejście procesowe w zarządzaniu wierzytelnościami
 - cele organizacji w kontekście zarządzania wierzytelnościami
 - definiowanie, organizacja i dokumentowanie procesów
 - uczestnicy procesów
 - outsourcing procesów8 godzin

Projekt jest współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Projekt jest realizowany pod nadzorem Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości



- Komunikacja w procesie zarządzania wierzycelnościami
 - tryby komunikacji w organizacjach
 - bariery i zakłócenia w przepływie informacji
 - ochrona informacji niejawnych
 - organizacja i prowadzenie spotkań12 godzin

- Praca zespołowa i kierowanie zespołami
 - budowanie zespołu
 - zarządzanie przez cele, delegowanie zadań
 - motywowanie
 - kontrola i ocena pracy zespołu16 godzin

Rola działu handlowego w procesie zarządzania wierzycelnościami

- Formy organizacyjne przedsiębiorstw
 - dokumenty rejestrowe i identyfikacyjne przedsiębiorcy
 - reprezentacja i pełnomocnictwo, odpowiedzialność za zobowiązania w zależności od formy działalności
 - organy rejestrowe, rejestry, ewidencje – jak sprawdzić kontrahenta
 - wywiadowanie gospodarcze – rodzaje oferowanych raportów
 - okresowa aktualizacja informacji i dokumentów8 godzin
- Umowa handlowa.
 - dokumenty potwierdzające zawarcie umowy i / lub istnienie zobowiązania
 - tryb i formy zawierania umów
 - istotne postanowienia umowy
 - klauzule w umowach gospodarczych – tworzenie i przykłady zastosowania (np. kary umowne, postępowanie reklamacyjne, inne)
 - międzynarodowe umowy handlowe – zarys problematyki: wybór języka, prawa oraz sądu właściwego do prowadzenia ewentualnego sporu.12 godzin
- Zabezpieczanie należytego wykonania umowy. Odpowiedzialność za nie wykonanie lub nienależyte wykonanie umowy.
 - rodzaje i dobór zabezpieczeń
 - odpowiedzialność odszkodowawcza na zasadach ogólnych (art. 471 k.c.) – przesłanki,
 - zakres dopuszczalnej umownej modyfikacji "kodeksowych zasad odpowiedzialności" a zasada swobody umów
 - opóźnienie i zwłoka, odsetki umowne i ustawowe, kara umowna i odstępnie12 godzin

Projekt jest współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Projekt jest realizowany pod nadzorem Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości



- Negocjacje handlowe w kontekście zabezpieczania należności.
 - typologia klientów
 - komunikacja werbalna i niewerbalna
 - techniki aktywnego słuchania
 - etapy rozmowy handlowej (kiedy rozmawiać o zabezpieczeniach)
 - zasady i reguły negocjacyjne
 - przygotowanie merytoryczne do negocjacji

16 godzin

Windykacja wierzytelności krajowych, windykacja transgraniczna.

- Pojęcie wierzytelności i zobowiązania. Podział wierzytelności.
 - wierzytelności pieniężne i niepieniężne
 - przyszłe, okresowe, wymagalne i nie wymagalne
 - odsetki - pojęcie i sposoby obliczania
 - przedawnienie roszczeń8 godzin
- Monitoring należności.
 - formuła kontaktu z dłużnikiem, pozytywne relacje z kontrahentem
 - działania przed i po upływie terminu płatności
 - uznanie długu, nowacja, rozłożenie należności na raty
 - strategia dalszego postępowania8 godziny
- Mediacje. Umowy w toku windykacji. Zabezpieczanie spłat
 - wezwanie do zapłaty i jego wymogi formalne
 - porozumienia, umowy, ugody w toku mediacji
 - rodzaje i dobór zabezpieczeń, zabezpieczenia umowne i przymusowe
 - windykacja własna, windykacja przez podmioty trzecie: kancelarie i firmy windykacyjne – korzyści i zagrożenia, dobór form współpracy24 godziny
- Postępowanie sądowe
 - przygotowania formalnoprawne - dokumenty i informacje dla potrzeb postępowania
 - celowość wszczęcia i wybór odpowiednich procedur sądowych - zawiązanie do próby ugodowej, sądowe postępowanie zabezpieczające
 - postępowanie w sprawach gospodarczych; postępowanie nakazowe i upominawcze; postępowanie uproszczone
 - koszty i opłaty związane z postępowaniem sądowym8 godzin

Projekt jest współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Projekt jest realizowany pod nadzorem Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości



- Postępowanie egzekucyjne.
 - tytuł egzekucyjny i klauzula wykonalności
 - organy egzekucyjne i ich właściwość
 - przebieg postępowania egzekucyjnego
 - prawa i obowiązki wierzyciela, koszty postępowania12 godzin

- Postępowanie upadłościowe.
 - upadłość likwidacyjna i upadłość z możliwością zawarcia układu
 - zgłoszenie wierzytelności
 - monitorowanie postępowania
 - rady wierzycieli8 godzin

- Sprzedaż wierzytelności.
 - umowa cesji
 - zabezpieczenie interesów cedenta
 - aspekty podatkowe sprzedaży wierzytelności
 - cesja wierzytelności w zapisach księgowych4 godziny

- Negocjacje windykacyjne
 - przygotowanie do rozmowy windykacyjnej
 - rozmowa telefoniczna a negocjacje bezpośrednie
 - windykacja miękka (model dyscyplinujący) a windykacja twarda (model krytyczny)
 - czas w negocjacjach windykacyjnych12 godzin

- Techniki wywierania wpływu
 - dostosowanie stylu negocjowania do typu dłużnika
 - operowanie sankcjami
 - zawieranie kontraktu psychologicznego i egzekwowanie zobowiązań
 - rozpoznawanie i reagowanie na gry psychologiczne i manipulację ze strony dłużnika12 godzin

Razem 176 godzin

Projekt jest współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Projekt jest realizowany pod nadzorem Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości