

Skuteczna windykacja należności w aspekcie prawnym i negocjacyjnym

Miejsce: Warszawa

Termin: 09-10.02.2012, czwartek (10.00 - 16.00) - piątek (09.00 - 15.00)

Dodatkowe informacje na temat szkolenia oraz rezerwacja miejsc:

Małgorzata Wiśniewska, 22 / 845 52 53, malgorzata.wisniewska@jgt.pl

Opis:

Do udziału w szkoleniu zapraszamy osoby, które zajmują się windykacją należności, w szczególności:

- negocjowaniem spłaty należności z dłużnikami,
- telefoniczną windykacją należności,
- prowadzeniem windykacji w postępowaniach sądowych,
- współpracą z działami prawnymi lub kancelariami,
- współpracą z organami ścigania.

W trakcie I dnia zajęć nacisk zostanie położony na **przedstawienie prawnych aspektów windykacji**, natomiast w II części drugiego dnia szkolenia **trener zapozna uczestników z zasadami prowadzenia rozmów i negocjacji z dłużnikami**. Uczestnicy będą mogli wziąć udział w ćwiczeniach i praktycznych symulacjach.

Na szkoleniu przedstawimy:

- najistotniejsze reguły, które decydują o powodzeniu lub porażce działań windykatora i procesu windykacji,
- elementy składające się na skuteczne prowadzenie rozmów z dłużnikiem,
- zasady oceny sytuacji i profilu dłużnika a także zasady właściwego postępowania w reakcji na działania dłużnika,
- pojęcia, definicje oraz konstrukcje prawne używane w windykacji,
- najistotniejsze procedury sądowe wykorzystywane w windykacji,
- praktyczne zagadnienia związane z egzekucją komorniczą,
- regulacje oraz praktyczne instytucje prawa karnego mające związek z windykacją należności,
- sposoby skutecznego zabezpieczenia należności,
- podatkowe aspekty windykacji.
- instytucje oraz możliwości działania stanowiące alternatywę dla windykacji należności albo wspomagające proces windykacji.

Program:

Dzień I

1. 5 zasad skutecznej windykacji, którymi powinien kierować się windykator.
2. Kto odpowiada za długi i w jakim zakresie? Od kogo możemy żądać zapłaty jeśli dłużnik jest niewypłacalny?
 - Wspólnicy
 - Spadkobiercy
 - Małżonkowie
 - Członkowie zarządu
3. Niezbędne i praktyczne zagadnienia z prawa cywilnego w codziennej pracy windykatora, które trzeba poznać:
 - zobowiązania umowne,
 - wykonanie umów i skutki ich niewykonania,
 - odsetki ustawowe i maksymalne,
 - kiedy następuje przedawnienie roszczeń, czy można jeszcze widykować, kiedy roszczenie jest przedawnione?
 - jak prawidłowo sporządzić oświadczenie o uznaniu długu,
 - potrącenie zobowiązań wzajemnych.
4. Jak skutecznie zabezpieczać należności, aby zminimalizowanie ryzyko windykacyjne w przedsiębiorstwie:
 - zagadnienia wstępne - zabezpieczenia osobowe i rzeczowe,
 - weksel in blanco i poręczenie wekslowe,
 - poręczenie cywilne,
 - zastaw i zastaw rejestrowy,
 - hipoteka na podstawie przepisów obowiązujących od dnia 21 lutego 2011r.
5. Jak skutecznie korzystać z niestandardowych sposobów odzyskiwania długów lub zabezpieczenia pozycji wierzyciela?
 - sprzedaż wierzytelności i (cesja długu, zasady i ryzyko),
 - skarga pauliańska,
 - dobrowolne poddanie się egzekucji w akcie notarialnym,
 - przekazywanie danych Biurom Informacji Gospodarczej na podstawie nowej ustawy.
6. Jak zoptymalizować działania windykacyjne pod kątem prawa podatkowego?
 - zaliczenia wydatków na windykację do kosztów podatkowych,
 - wierzytelności nieściągalne jako koszt podatkowy.
7. Jak skutecznie wykorzystywać wybrane procedury cywilne wykorzystywane w windykacji należności:
 - jak prawidłowo zorganizować czynności windykacyjne przed skierowaniem windykacji na drogę

- postępowania sądowego?
- dokumentacja,
- postępowanie nakazowe i upominawcze,
- postępowanie zabezpieczające.

8. Upadłość likwidacyjna i upadłość z możliwością zawarcia układu, zagrożenia i pułapki:

- skutki upadłości,
- upadłość a egzekucja i postępowania sądowe,
- zabezpieczenia rzeczowe a upadłość,
- zgłoszenie wierzytelności.

Dzień II

1. Prawo karne a windykacja:

- jak prawidłowo zakwalifikować przestępstwo popełnione na szkodę wierzyciela?
- jak efektywnie skierować postępowania karne przeciwko dłużnikowi?
- w jaki sposób złożyć zawiadomienie o popełnieniu przestępstwa?
- jak postępować, aby nie naruszyć prawa?

2. Elementy psychologii windykacji:

- jak rozgrywać reakcje obronne dłużników?
- skąd się biorą wymówki dłużników? Jak je weryfikować?
- skąd płynie siła negocjacyjna?
- co da nam efektywne komunikowanie się w sytuacjach konfliktowych?

3. Negocjacje:

- jakie można stosować techniki negocjacji,
- jak wystrzegać się brudnych chwytów negocjacyjnych,
- jak planować rozmowy i ich poszczególne etapy,
- jak wykorzystać język i intonację,
- jak wykorzystać moc argumentów?
- jak znaleźć złoty środek między groźbą a ostrzeżeniem?

4. Warsztaty windykacyjne:

- rozmowa z trudnym dłużnikiem,
- niwelowanie wymówek dłużników,
- gry negocjacyjne.

5. Pytania, dyskusja, konsultacje.

Wykładowca:

Radca prawny, absolwent UW, specjalista ds. windykacji, posiada doświadczenie praktyczne w

działach windykacji w dużych firmach, absolwent podyplomowych studiów z dziedziny negocjacji i mediacji w Szkole Wyższej Psychologii Społecznej w Warszawie, autor wielu publikacji fachowych (min. PWP. Lex), trener z zakresu tematyki prawnej.

Miejsce:

Centrum szkoleniowe w Warszawie (dokładną informację zgłoszeni uczestnicy otrzymają 4 dni robocze przed terminem szkolenia)

Cena:

1190,00 pln netto + 23% VAT = 1463,70 pln brutto (cena obejmuje wykłady, materiały szkoleniowe, serwis kawowy, lunch I i II dnia, zaświadczenie o ukończeniu szkolenia)
