

## Skuteczna windykacja należności w aspekcie prawnym i negocyjnym.

Miejsce	Termin
Warszawa	03-04 października 2019 r., czwartek (10.00-16.00) - piątek (9.00-15.00)
Poznań	05-06 grudnia 2019 r., czwartek (10.00-16.00) - piątek (9.00-15.00)

Masz pytania odnośnie tego szkolenia? Skontaktuj się z nami: **22 / 845 52 53**, [szkolenia@jgt.pl](mailto:szkolenia@jgt.pl)

Więcej informacji na temat szkolenia znajdziesz również tutaj: <https://www.jgt.pl/szkolenia,windykacja-pww.html>

---

### OPIS SZKOLENIA

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.

Szkolenie składa się z części prawnej, która zajmuje ok. 3/4 czasu szkolenia oraz części ćwiczeniowej - 1/4 czasu szkolenia. W trakcie I części trener przedstawi **prawne aspekty windykacji**, natomiast w II części szkolenia **trener zapozna uczestników z zasadami prowadzenia rozmów i negocjacji z dłużnikami i przeprowadzi ćwiczenia.**

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.

Osoby, które chciałyby uczestniczyć w warsztatach z zakresu windykacji (bez elementów prawnych), gdzie koncentrujemy się tylko na zasadach prowadzenia rozmów i ćwiczeniach z tego zakresu - zapraszamy na szkolenie "Prowadzenie skutecznych rozmów windykacyjnych".

---

### PROGRAM

#### Dzień I

1. 5 zasad skutecznej windykacji, którymi powinien kierować się windykatorem.

2. Kto odpowiada za długi i w jakim zakresie? Od kogo możemy żądać zapłaty jeśli dłużnik jest niewypłacalny?
  - Wspólnicy
  - Spadkobiercy (z omówieniem zmian)
  - 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,
  - ustawa z dnia 8 marca 2013 r. o terminach zapłaty w transakcjach handlowych,
  - kiedy następuje przedawnienie roszczeń, czy można jeszcze windykować, kiedy roszczenie jest przedawnione?
  - jak prawidłowo sporządzić oświadczenie o uznaniu długu,
  - potrącenie zobowiązań wzajemnych,
  - najważniejsze zmiany w prawie cywilnym.
  
4. Jak skutecznie zabezpieczać należności, aby zminimalizować ryzyko windykacyjne w przedsiębiorstwie:
  - zagadnienia wstępne - zabezpieczenia osobowe i rzeczowe,
  - weksel in blanco i poręczenie wekslowe,
  - poręczenie cywilne,
  - zastaw i zastaw rejestrowy,
  - hipoteka.
  
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 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,
  - najważniejsze zmiany w procedurze cywilnej.

## **Dzień II**

1. Upadłość - zagrożenia i pułapki:
  - pojęcie upadłości i najważniejsze wybrane zagadnienia,

- upadłość a egzekucja i postępowanie sądowe,
  - zabezpieczenia rzeczowe a upadłość,
  - zgłoszenie wierzytelności.
2. Prawo karne a windykacja:
- przestępstwa popełniane na szkodę wierzycieli,
  - jak może przebiegać postępowanie karne w windykacji?
  - w jaki sposób zgłosić zawiadomienie o popełnieniu przestępstwa i o czym należy pamiętać?
  - jak postępować, aby nie naruszyć prawa?
3. Jak zoptymalizować działania windykacyjne pod kątem prawa podatkowego:
- wierzytelności nieściągalne jako koszt podatkowy,
  - ulga na złe długi.
4. 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?
5. 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 formułować ostrzeżenie?
6. Warsztaty windykacyjne:
- rozmowa z trudnym dłużnikiem,
  - niwelowanie wymówek dłużników,
  - gry negocjacyjne.
7. Pytania, dyskusja, konsultacje.

---

## **MIEJSCE**

### **POZNAŃ**

Szkolenie odbywa się w hotelu w centrum miasta.

### **WARSZAWA**

Miejsce szkolenia zlokalizowane w centrum Warszawy, czas dojazdu tramwajem z Dworca Centralnego - około

5 minut.

Na 4 dni robocze przed planowanym terminem szkolenia skontaktujemy się z Państwem i prześlemy szczegółowe informacje na temat lokalizacji szkolenia.

---

## WYKŁADOWCA

Radca prawny, absolwent UW, specjalista ds. windykacji, posiada doświadczenie praktyczne w działaniach windykacji w dużych firmach, absolwent poddyplomowych 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.

---

## CENA

**1190,00 zł + 23% VAT = 1463,70 zł brutto**

**1190,00 zł + VAT zw = 1190,00 zł brutto** - w przypadku, gdy udział w szkoleniu jest finansowany co najmniej w 70% ze środków publicznych.

Cena obejmuje: wykłady, materiały szkoleniowe, serwis kawowy, lunch, certyfikat ukończenia szkolenia.

Cena szkolenia nie obejmuje noclegu.

Jeśli są Państwo zainteresowani zarezerwowaniem miejsca w hotelu korzystając z naszego pośrednictwa - prosimy o kontakt.

Cena noclegu zależy od terminu i od wolnych miejsc w hotelu. Im wcześniej dokonamy rezerwacji, tym łatwiej o miejsce w hotelu i uzyskanie dobrej ceny.

W Warszawie współpracujemy z hotelami znajdującymi się w pobliżu miejsca szkolenia:

Hotel Premiere Classe, ul. Towarowa 2, Warszawa

Koszt: od 189 zł (jedynek ze śniadaniem) i od 214 zł (dwójka ze śniadaniem)

tel. +48 22 582 72 06, [www.premiere-classe-warszawa.pl/pl](http://www.premiere-classe-warszawa.pl/pl)

Hotel Campanile, ul. Towarowa 2, Warszawa

Koszt: od 290 zł (jedynek ze śniadaniem) i od 327 zł (dwójka ze śniadaniem)

tel. +48 22 582 72 04, [www.campanile-warszawa.pl/pl](http://www.campanile-warszawa.pl/pl)

Hotel Golden Tulip, ul. Towarowa 2, Warszawa

Koszt: od 300 zł (jedynek ze śniadaniem) i od 365 zł (dwójka ze śniadaniem)

tel. 22 582 72 09, [www.goldentulipwarsawcentre.com](http://www.goldentulipwarsawcentre.com)