

Program szkolenia (4h z przerwą)
Specjalista ds. należności - poziom 1

1. Źródło i skala problemów z należnościami w polskim biznesie

Dlaczego firmy nie płacą? - przyczyny powstawania zadłużeń. Z jakimi problemami borykają się polskie firmy? Co oznacza termin „Windykacja 3.0”?

2. Czy ja zawarłem umowę? Kiedy i z kim? Wyobrażenia a rzeczywistość.

Co powinienem wiedzieć o kontrahencie i skąd czerpać ważne informacje? Kto kogo reprezentuje w umowie? Z czego składa się umowa i jaką może mieć formę? Kanon dobrych praktyk zawierania solidnych umów.

3. Monitoring należności bieżących. Inwersja relacji.

Czy moi klienci naprawdę płacą w terminie? – obliczanie wskaźnika cyklu rotacji należności. Kiedy i w jaki sposób przypominać o płatnościach tak, aby kontrahent nie poczuł presji? Korzyści z automatyzacji monitoringu faktur – case study.

4. Mój dobry kontrahent nie zapłacił. Co dalej?

Możliwości polubownego odzyskania pieniędzy od dłużnika. Jak i kiedy podejmować decyzje, aby zminimalizować ryzyko utraty należności. Co to jest windykacja „za darmo”?

5. Jak uzyskać zapłatę? Szybciej taniej i pewniej.

Jak sprawić, aby proces odzyskiwania należności był staranny i efektywny? Procedury i zabezpieczenia należności.

6. Zapłata przez osoby trzecie - fakty i mity.

W jakich sytuacjach za zadłużenie odpowiadają małżonkowie, członkowie zarządu, spadkobiercy i inwestorzy? Jak i kiedy dochodzić swoich roszczeń?

7. Co to jest windykacyjne centrum kompetencji?

Pytanie wewnętrznie sprzeczne: działać samodzielnie czy zlecać zarządzanie należnościami firmom zewnętrznym?

Wiedza i umiejętności przydatne w praktyce

Szkolenia organizowane przez EULEO największy nacisk kładą na przekazanie informacji praktycznych, które uczestnicy już następnego dnia będą mogli zastosować w celu usprawnienia procedur zarządzania należnościami i ochrony firmy przed dłużnikami.

Po ukończeniu szkolenia „Windykacja 3.0. Metody ochrony należności i zabezpieczania dobrych relacji biznesowych z kontrahentami.” uczestnik będzie wiedział, jak:

- pozyskiwać informacje o kontrahentach i weryfikować ich wiarygodność przed zawarciem transakcji,
- zawierać umowy, które nie będą obciążone ryzykiem,
- obliczać i interpretować wskaźnik rotacji należności przedsiębiorstwa (DSO),
- umiejętnie i skutecznie przypominać o płatnościach, nie naruszając relacji z klientem,
- (i kiedy) podejmować decyzje w sprawach płatności, aby zminimalizować ryzyko ich utraty,
- sprawić, aby proces odzyskiwania należności był sprawny i skuteczny,
- skutecznie dochodzić roszczeń od osób trzecich,
- korzystać z narzędzi wspomagających proces zarządzania należnościami,
- zoptymalizować proces zarządzania należnościami, aby odpowiadał potrzebom przedsiębiorstwa.

Certyfikat

Każdy uczestnik szkolenia „Windykacja 3.0. Metody ochrony należności i zabezpieczania dobrych relacji biznesowych z kontrahentami” otrzyma specjalny certyfikat **Specjalista ds. należności - poziom 1**, poświadczający wiedzę i umiejętności zdobyte w czasie szkolenia. Szkolenie można kontynuować na **poziomach 2 i 3**.

Oferta szkoleń windykacyjno-prawnych EULEO pozwala na stałe poszerzanie wiedzy z zakresu zarządzania należnościami oraz nabywanie praktycznych umiejętności związanych m.in. z weryfikacją kontrahentów i prowadzeniem działań prewencyjnych, zabezpieczaniem kontraktów i transakcji, odzyskiwaniem należności na drodze polubownej i sądowej.



Prowadzący



Dawid Olszewski

Radca Prawny. Wspólnik Kancelarii Radców Prawnych EULEO. Absolwent Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Jagiellońskiego, aplikację radcowską odbył w Okręgowej Izbie Radców Prawnych w Krakowie. Współpracuje z EULEO od 2006 roku. Specjalizuje się w prawie gospodarczym, prawie cywilnym materialnym i procesowym oraz postępowaniach zabezpieczających i egzekucyjnych.



Piotr Kaźmierczak

Współtwórca i Członek Zarządu EULEO. Jest odpowiedzialny za strategię i rozwój grupy, w tym ofertę usług zarządzania należnościami, rozwój marek EULEO, Rozważna Firma, Niezapłacone. Info. Absolwent Wydziału Filozoficzno - Historycznego Uniwersytetu Jagiellońskiego (kierunek historia) oraz studiów podyplomowych z zakresu zarządzania małymi i średnimi firmami na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie.