

Windykacja i zarządzanie wierzytelnościami

STUDIA PODYPLOMOWE

Sposób realizacji: Online

Obszar studiów: Zarządzanie

Cechy: Od października • Polski

Miasto: Łódź

To kierunek dla osób, które::

- zarządzają wierzytelnościami i finansami w firmach,
- są pracownikami działów sprzedaży, handlowych i windykacyjnych,
- są samodzielnymi przedsiębiorców i chcą chronić swoje należności,
- chcą zdobyć kompetencje negocjacyjne i prawne,
- chcą pogłębić wiedzę o egzekwowaniu należności.



Dofinansowanie z BUR

Chcesz skorzystać z **dofinansowania Bazy Usług Rozwojowych**?

Sprawdź nasze usługi w BUR: [Wyszukiwarka usług - Baza Usług Rozwojowych - PARP](#)

Jeśli nie możesz znaleźć usługi, która Cię interesuje, **skontaktuj się z nami**, a wprowadzimy ją specjalnie dla Ciebie!

Napisz: monika.zurkowska@lodz.merito.pl

4

bezpłatne szkolenia biznesowe (tematyka szkoleń podawana jest w II semestrze)

Microsoft 365

Nasi uczestnicy otrzymują darmową licencję A1, która obejmuje popularne aplikacje, takie jak Outlook, Teams, Word, PowerPoint, Excel, OneNote, SharePoint, Sway i Forms.

Kadra złożona z praktyków

Zajęcia prowadzą eksperci i pasjonaci swojej dziedziny, którzy mają realne doświadczenie.

Praktyczny charakter studiów:

- na zajęciach dominują warsztaty, ćwiczenia i case studies,
- prace projektowe przygotowywane są zespołowo.

92%

uczestników poleca studia podyplomowe

Źródło: „Badanie satysfakcji ze studiów 2025”.

91%

pracodawców ocenia bardzo dobrze lub dobrze współpracę z naszymi uniwersytetami

Źródło: "Badanie opinii pracodawców, 2024"

Networking i rozwój kompetencji

Studia rozwijają kompetencje niezależnie od doświadczenia. Dzięki interaktywnym zajęciom i wymianie doświadczeń z innymi zyskasz wiedzę, umiejętności i cenne kontakty.

9

Liczba miesięcy nauki

160

Liczba godzin zajęć

9

Liczba zjazdów

2

Liczba semestrów

Program studiów

Program studiów

Podejście procesowe w zarządzaniu wierzytelnościami (8 godz.)

- Cele organizacji w kontekście zarządzania wierzytelnościami
- Definiowanie, organizacja i dokumentowanie procesów



- Uczestnicy procesów
- Outsourcing procesów

Komunikacja w procesie zarządzania wierzytelnościami (8 godz.)

- Tryby komunikacji w organizacjach
- Bariery i zakłócenia w przepływie informacji
- Ochrona informacji niejawnych
- Organizacja i prowadzenie spotkań

Praca zespołowa i kierowanie zespołami (8 godz.)

- Budowanie zespołu
- Zarządzanie przez cele, delegowanie zadań
- Motywowanie
- Kontrola i ocena pracy zespołu

Formy organizacyjne przedsiębiorstw (8 godz.)

- 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 dokumentów

Umowa handlowa (12 godz.)

- 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

Zabezpieczanie należytego wykonania umowy. Odpowiedzialność za



niewykonanie lub nienależyte wykonanie umowy (12 godz.)

- 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 odstępnę

Negocjacje handlowe, a negocjacje windykacyjne (16 godz.)

- Typologia klientów
- Etapy rozmowy handlowej (kiedy rozmawiać o zabezpieczeniach)
- Zasady i reguły negocjacyjne
- Przygotowanie merytoryczne do negocjacji
- Rozmowa telefoniczna a spotkanie bezpośrednie
- Windykacja wierzytelności krajowych, windykacja transgraniczna

Pojęcie wierzytelności i zobowiązania. Podział wierzytelności (8 godz.)

- Wierzytelności pieniężne i niepieniężne
- Przyszłe, okresowe, wymagalne i nie wymagalne
- Odsetki – pojęcie i sposoby obliczania
- Przedawnienie roszczeń

Monitoring należności (8 godz.)

- Formuła kontaktu z dłużnikiem, pozytywne relacje z kontrahentem
- Działania przed i po upływie terminu płatności
- Uznanie długu, nowacja, rozłożenie należności na raty
- Strategia dalszego postępowania

Mediacje. Umowy w toku windykacji. Zabezpieczanie spłat (24 godz.)

- 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 współpracy

Postępowanie sądowe (12 godz.)

- Przygotowania formalnoprawne – dokumenty i informacje dla potrzeb postępowania
- Celowość wszczęcia i wybór odpowiednich procedur sądowych – zawezwanie do próby ugodowej, sądowe postępowanie zabezpieczające
- Postępowanie w sprawach gospodarczych; postępowanie nakazowe i upominawcze; postępowanie uproszczone
- Koszty i opłaty związane z postępowaniem sądowym

Postępowanie egzekucyjne (12 godz.)

- Tytuł egzekucyjny i klauzula wykonalności
- Organy egzekucyjne i ich właściwość
- Przebieg postępowania egzekucyjnego
- Prawa i obowiązki wierzyciela, koszty postępowania

Postępowanie upadłościowe (8 godz.)

- Upadłość likwidacyjna i upadłość z możliwością zawarcia układu
- Zgłoszenie wierzytelności
- Monitorowanie postępowania
- Rady wierzycieli

Sprzedaż wierzytelności (4 godz.)

- Umowa cesji
- Zabezpieczenie interesów cedenta
- Aspekty podatkowe sprzedaży wierzytelności
- Cesja wierzytelności w zapisach księgowych

Techniki wywierania wpływu (8 godz.)

- Dostosowanie stylu negocjowania do typu dłużnika
- Operowanie sankcjami
- Zawieranie kontraktu psychologicznego i egzekwowanie zobowiązań
- Rozpoznawanie i reagowanie na gry psychologiczne i manipulację ze strony dłużnika



Outsourcing usług zarządzania wierzytelnościami i usług windykacyjnych (4 godz.)

- Outsourcing ocena ryzyka
- Outsourcing usług windykacyjnych
- Outsourcing monitoringu

Forma zaliczenia

- egzamin końcowy
- projekt zaliczeniowy

Warunki przyjęcia

Aby zostać uczestnikiem studiów podyplomowych na Uniwersytecie WSB Merito, należy:

- mieć ukończone studia licencjackie, inżynierskie lub magisterskie,
- złożyć komplet dokumentów i spełnić wymogi rekrutacyjne,
- o przyjęciu decyduje kolejność zgłoszeń.

[Dowiedz się więcej](#)

Możliwości dofinansowania

- **Pierwsi zyskują najwięcej!** Im szybciej się zapiszesz, z tym większej zniżki skorzystasz.
- Oferujemy specjalne, **większe zniżki dla naszych absolwentów.**
- Możesz skorzystać z dofinansowania z **Bazy Usług Rozwojowych.**
- Funkcjonuje u nas **Program Poleceń.**
- Pracodawca może dofinansować Ci studia, otrzymując dodatkową zniżkę w ramach **Programu Firma.**
- Warto sprawdzić możliwości dofinansowania z **KFS.**

[Dowiedz się więcej](#)

Czego się nauczysz?

- Nauczysz się skutecznie planować, wdrażać i nadzorować procesy zarządzania wierzytelnościami.
- Dowiesz się, jak prowadzić rozmowy windykacyjne i zabezpieczać spłaty należności.
- Poznasz aspekty prawne i finansowe związane z egzekucją długów.
- Zdobędziesz praktyczne umiejętności z zakresu negocjacji i mediacji.
- Nauczysz się analizować umowy i wybierać skuteczne formy zabezpieczeń.
- Zrozumiesz, jak działa postępowanie sądowe, egzekucyjne i upadłościowe.



Ceny

Dla Kandydatów

1 rok

1 rata	5360 zł 6240 zł (1 x 5360 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 5300zł
2 raty	2680 zł 3120 zł (2 x 2680 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 2650zł
10 rat	536 zł 624 zł (10 x 536 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 530zł
12 rat	446 zł 520 zł (12 x 446 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 441zł

Dla naszych absolwentów

1 rok

1 rata	4960 zł 6240 zł (1 x 4960 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 4900zł
2 raty	2480 zł 3120 zł (2 x 2480 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 2450zł
10 rat	496 zł 624 zł (10 x 496 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 490zł
12 rat	413 zł 520 zł (12 x 413 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 408zł

W oparciu o art. 80 ust. 3 ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce uczelnia raz w roku akademickim zwiększa wysokość czesnego określonego w § 3 ust. 1 Umowy o wskaźnik równy wskaźnikowi wzrostu cen towarów i usług konsumpcyjnych za rok kalendarzowy poprzedzający rok, w którym dokonuje się waloryzacji, ogłoszony przez Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego, łącznie nie więcej niż o 30 % do czasu ukończenia studiów określonych w Umowie.

Wykładowcy

mgr Agnieszka Brzezińska

- Absolwentka Uniwersytetu Wrocławskiego oraz studiów podyplomowych w Wyższej Szkole Bankowej we Wrocławiu (obecnie Uniwersytet WSB Merito): trener biznesu, mediator i coach biznesu.
- Z branżą windykacyjną związana od 2003 roku – jako praktyk i teoretyk. Prowadziła szkolenia, m.in.:
- Prowadziła szkolenia m.in.: „Prowadzenie rozmów windykacyjnych w monitoringu i windykacji”, „Rozmowy windykacyjne po złamanej obietnicy”, „Standardy rozmów windykacyjnych”, „Negocjacje w biznesie”.
- Od 2012 roku trenerka i mediatorka w Miejskim Przedsiębiorstwie Komunikacyjnym we Wrocławiu. Prowadzi szkolenia m.in. z zakresu negocjacji oraz rozmów telefonicznych z klientami.