

# Windykacja i zarządzanie wierzytelnościami

STUDIA PODYPLOMOWE



## Program zajęć

**9**

**160**

**9**

**2**

Liczba miesięcy nauki Liczba godzin zajęć Liczba zjazdów Liczba semestrów

### **Podejście procesowe w zarządzaniu wierzytelności (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 zespołem (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 odstępnie

### **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. Zabezpieczenie 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 wierzytelnością i usług windykacyjnych (4 godz.)**

- Outsourcing ocena ryzyka
- Outsourcing usług windykacyjnych
- Outsourcing monitoringu

## **Forma zaliczenia**

- Egzamin końcowy
- Projekt zaliczeniowy