

Ekonomiczne aspekty windykacji. Studium przypadków.

2 października 2017 r. Millennium Plaza, Al. Jerozolimskie 123, 02-017 Warszawa

Cel szkolenia:

- ✓ zapoznanie uczestników szkolenia z zasadami prowadzenia współpracy z firmami mającymi trudności finansowe z uwzględnieniem korzyści i zagrożeń wynikających z takiej współpracy
- ✓ przedstawienie roli weksla jaką pełni on obecnie w zakresie zabezpieczenia należności i wskazanie praktycznych rozwiązań w zakresie posługiwania się wekslem
- ✓ zapoznanie uczestników z niebezpieczeństwami wynikającymi z rolowania długów
- ✓ przedstawienie zagrożeń występujących przy wspólnym świadczeniu usług

Uczestnik szkolenia będzie umiał:

- ✓ znał zasady prowadzenia współpracy z trudnymi klientami
- ✓ radzić sobie z problemami związanymi z praktycznym wykorzystaniem weksla
- ✓ rozwiązywać problemy związane z rolowaniem długów
- ✓ zabezpieczyć transakcję na wypadek zetknięcia się z działaniem oszustów (fraudów) w celu minimalizacji ewentualnych strat

Adresaci szkolenia:

- ✓ dyrektorzy finansowi, kierownicy działów finansowych, kontrolerzy finansowi, pracownicy działów finansowych
- ✓ członkowie zarządu odpowiedzialni za sprawy finansowe
- ✓ dyrektorzy zarządzający
- ✓ dyrektorzy, kierownicy, pracownicy działów windykacji
- ✓ pracownicy firm windykacyjnych
- ✓ osoby prowadzące działalność gospodarczą

Program szkolenia:

Współpraca z trudnym klientem mającym notoryczne kłopoty finansowe

- ✓ Motywy powodujące nawiązywanie współpracy pomiędzy przedsiębiorstwem będącym w dobrej kondycji finansowej z firmą mającą kłopoty z regulowaniem swoich zobowiązań
 - ✓ Lokowanie nadwyżek finansowych w należnościach
 - ✓ Pozbycie się zapasów produktów zalegających w magazynach
 - ✓ Redukcja kosztów stałych przypadających na jednostkę produkcji
 - ✓ Eliminacja konkurencji z rynku
 - ✓ Sprzedaż towaru za wszelką cenę, nie bacząc na ryzyka z tym związane
- ✓ Korzyści płynące ze współpracy ze słabo wypłacalnymi przedsiębiorstwami
 - ✓ Uzyskanie lepszego oprocentowania kapitału w porównaniu z lokatami bankowymi i inwestycjami giełdowymi

- ✓ Redukcja kosztów magazynowania wyrobów gotowych
- ✓ Utrzymanie na dotychczasowym poziomie lub redukcja kosztów stałych przypadających na jednostkę produkcji
- ✓ Uzyskanie większego zysku z jednostki produkcji przy zachowaniu obecnego poziomu cen
- ✓ Zmniejszenie cen wytwarzanych produktów i zwiększenie ich konkurencyjności na rynku a w efekcie zwiększenie sprzedaży i zwiększenie poziomu produkcji
- ✓ Możliwość ekspansji na mniej bogate rynki (np. eksport) lub utrzymanie się na tych rynkach
- ✓ Brak konieczności redukcji personelu
- ✓ Spowodowanie, że zamówienia nie otrzyma konkurencja
- ✓ Konieczność podniesienia cen przez konkurencję
- ✦ Ryzyka związane ze współpracą ze słabo wypłacalnymi przedsiębiorstwami
 - ✓ Pogorszenie lub utrata kondycji finansowej firmy
 - ✓ Wydłużenie cyklu konwersji pieniądza w przedsiębiorstwie
 - ✓ Konieczność zarządzania należnościami
 - ✓ Utrata możliwości skutecznej egzekucji należności
- ✦ Współpraca z trudniejszą częścią rynku: niepotrzebne ryzyko czy działania rozwojowe
- ✦ Problem wynagradzania handlowców: za towar dostarczony czy za towar zapłacony przez klienta
- ✦ Wstrzymanie dostaw: problem tylko dla dłużnika czy również dla dostawcy
- ✦ Weksel jako zabezpieczenie należności
 - ✓ Jak można wykorzystać weksel w sytuacji, kiedy wiadomo, że na koncie dłużnika nie będzie środków do jego wykupu
 - ✓ Problemy związane z wypełnieniem weksła in blanco
 - ✓ Błędy powodujące nieważność weksla
 - ✓ Wyznaczenie w firmie będącej wierzycielem odpowiedniej osoby do wypełnienia weksla in blanco
 - ✓ Techniki związane z prawidłowym wypełnieniem weksla in blanco
 - ✓ Prawidłowo złożony przez dłużnika podpis na wekslu
 - ✓ Tendencja występująca w gospodarce do stosowania weksla jako zabezpieczenie płatności w sytuacjach nieadekwatnych do rzeczywistych możliwości wynikających z wykorzystania weksla
 - ✓ Problemy związane z transportem weksla i posiadaniem pewności, że na wekslu znajduje się podpis jego wystawcy a nie inny podpis
- ✦ Czynniki decydujące o kontynuowaniu lub przerwaniu współpracy z trudnym kontrahentem
- ✦ Współpraca z firmą, wobec której ogłoszone zostało postępowanie restrukturyzacyjne
 - ✓ Propozycje układowe (art.156 pr)
 - ✓ Które faktury są objęte postępowaniem restrukturyzacyjnym, a które powinny być regulowane przez dłużnika na bieżąco

Współpraca z klientem, z którym mamy nieuregulowaną starą trudną sprawę

- ✦ Wykorzystywanie zawezwania do próby ugodowej do skutecznego przerwania biegu przedawnienia roszczeń
- ✦ Rolowanie długu jako możliwość kontynuowania współpracy z kontrahentem znajdującym się w trudnej sytuacji finansowej
- ✦ Postępowanie z limitami kredytowymi we współpracy z trudnymi kontrahentami

Defraudacja na przykładzie hurtowni ze sprzętem elektrycznym

- ✦ Otwarcie nowej firmy i wabienie dostawców
 - ✓ Dokonywanie zakupów w kilku partiach aby ukryć przed kontrahentem rzeczywisty zamiar zakupu towaru w możliwie największym rozmiarze
 - ✓ Wyrafinowane sposoby na zatarcie śladów oszukańczej działalności
- ✦ Sposoby zabezpieczenia się przed działaniem fraudów w celu minimalizacji strat w przypadku ujawnienia oszustwa
 - ✓ Stosowanie prewindykacji w celu uniknięcia prostych wpadek w kontaktach z nieuczciwymi klientami oraz w celu gromadzenia informacji o kontrahencie na wypadek konieczności prowadzenia windykacji twardej i egzekucji w przyszłości
 - ✓ Zbieranie wszelkich informacji o kontrahencie od momentu negocjacji
 - ✓ Informacje podstawowe w celu identyfikacji kontrahenta

- ✓ Informacje o majątku przyszłego klienta
- ✓ Współpraca z wywiadowcami gospodarczymi
- ✓ Sposoby sprawdzenia kondycji finansowej firmy prowadzonej jako działalność gospodarcza lub spółka cywilna
- ✓ Konieczność stosowania w przedsiębiorstwie limitów kredytowych w celu skutecznego panowania nad zaangażowaniem kapitałowym oraz ograniczenia strat powstałych wskutek kłopotów z płynnością finansową u kontrahentów
- ✓ Ustalanie bezpiecznych terminów płatności we współpracy z nowymi klientami

Współpraca w celu wspólnego świadczenia usług na przykładzie firmy finansowej

- ✓ Wspólne świadczenie usług w celu minimalizacji kosztów i stworzenie na tej bazie atrakcyjnej oferty dla klienta
- ✓ Forma zawierania porozumień na wspólne świadczenie usług
- ✓ Konieczność podnoszenia zarzutu przedawnienia roszczeń na każdym etapie postępowania sądowego
- ✓ Przestrzeganie zasady kontrydiktoryjności i płynące stąd korzyści oraz zagrożenia

Wykładowca:

Ekonomista, posiada ponad 32-letnie doświadczenie zawodowe, z czego 15 lat przypada na pracę w windykacji należności. Doświadczenie zdobywał pracując w dużych koncernach międzynarodowych, banku, przemyśle oraz biurach turystycznych. Interim Manager z zakresu windykacji należności. Prowadził projekty polegające na wdrożeniu systemu odzyskiwania należności i zarządzania należnościami. Zarządzał wierzytelnościami obejmującymi jednocześnie kilka tysięcy faktur (pozycji otwartych) wystawionych dla kilkuset odbiorców. Wykładowca na studiach podyplomowych na Uniwersytecie Warszawskim i w Szkole Głównej Handlowej.

Harmonogram:

- 📌 **09:45 - 10:00 Rejestracja i przywitanie uczestników**
- 📌 **10:00 - 11:30 Szkolenie**
- 📌 **11:30 - 11:45 Przerwa kawowa**
- 📌 **11:45 - 13:30 Szkolenie**
- 📌 **13:30 - 14:00 Lunch**
- 📌 **14:00 - 16:00 Szkolenie**
- 📌 **16:00 Zakończenie szkolenia**

Ekonomiczne aspekty windykacji. Studium przypadków.

2 października 2017 r. Millennium Plaza, Al. Jerozolimskie 123, 02-017 Warszawa

Imiona, nazwiska oraz stanowiska uczestników:

Nazwa firmy:

Adres firmy:

NIP:

Tel:

Fax:

E-mail:

☐ Proszę o wystawienie e-faktury VAT w formie załącznika PDF na adres e-mail:

☐ Proszę o wystawienie tradycyjnej faktury VAT

Uwagi:

Cena uczestnictwa

☐ 450 zł + VAT - koszt udziału jednej osoby, zgłoszenia przesłane do 15 września.

☐ 600 zł + VAT - koszt udziału jednej osoby, zgłoszenia przesłane po 15 września.

Warunki uczestnictwa

✓ Cena obejmuje: prelekcje, materiały, certyfikat oraz wyżywienie. ✓ Organizator zastrzega sobie prawo do zmian w programie. ✓ Wpłaty należy dokonać na konto podane na dokumencie proforma lub fakturze VAT. ✓ Niedokonanie wpłaty nie jest jednoznaczne z rezygnacją z udziału. ✓ Zamiast zgłoszonej osoby w szkoleniu może wziąć udział inny pracownik firmy. ✓ Rezygnację z udziału należy przesyłać listem poleconym na adres organizatora. ✓ Prosimy o dokonanie wpłaty zgodnie z terminem płatności podanym na fakturze proforma. ✓ Po otrzymaniu zgłoszenia prześlemy Państwu potwierdzenie udziału w szkoleniu oraz fakturę pro forma. ✓ Nieodwołanie zgłoszenia lub niewzięcie udziału w szkoleniu powoduje obciążenie pełnymi kosztami udziału. ✓ w przypadku rezygnacji w terminie mniejszym niż 14 dni przed rozpoczęciem szkolenia pobierane jest 100% opłaty za udział bez względu na termin wysłania formularza zgłoszeniowego. ✓ w przypadku, gdy wykładowca z przyczyn losowych nie będzie mógł przeprowadzić zajęć w podanym wcześniej terminie WLR Training Group zastrzega sobie prawo zmiany terminu zajęć. Uczestnicy szkolenia wskazani przez osobę zgłaszającą zostaną niezwłocznie poinformowani o tym fakcie. ✓ w przypadku finansowania ze środków publicznych faktura VAT zostanie wystawiona ze stawką VAT zw. ale cena na fakturze będzie ceną brutto z tego formularza zgłoszeniowego. ✓ Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych przez WLR Training Group Sp. z o. o. z siedzibą w Warszawie w zakresie prowadzonej przez nią działalności gospodarczej zgodnie z ustawą z dnia 29 sierpnia 1997 r. o Ochronie Danych Osobowych (Dz. U. Nr 133 poz. 883). Wiem, że mam pełne prawo do wglądu i zmiany swoich danych, jak też ich usunięcia z bazy. ✓ Wyrażam zgodę na otrzymywanie informacji handlowej drogą elektroniczną od WLR Training Group Sp. z o. o. (zgodnie z ustawą z dnia 18.07.2002 r. Dz. U. Nr 144 poz. 1204 „o świadczeniu usług drogą elektroniczną”). w każdym momencie przysługuje mi prawo do odwołania powyższej zgody. Oświadczam, że znam i akceptuję warunki uczestnictwa i rezygnacji w szkoleniu

OŚWIADCZENIE VAT ZW

Oświadczamy, że nabyta od WLR Training Group Sp. z o. o.. mająca charakter usługi kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego, jest finansowana ze środków publicznych: (Prosimy zaznaczyć właściwą opcję) :

☐ w całości, zgodnie z treścią art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy o podatku od towarów i usług z dnia 11.03.2004 r. (Dz. U. z 2011 r. nr 177, poz. 1054 z późniejszymi zmianami) *

☐ w co najmniej 70 %, zgodnie z treścią § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz. U. z 2013 r. poz. 1722 z późniejszymi zmianami).*

Oświadczamy, że akceptujemy warunki uczestnictwa w szkoleniu oraz zobowiązujemy się do zapłaty.

Podpis i pieczęćka