

Windykacja należności w ujęciu prawnym oraz postępowanie egzekucyjne i zabezpieczające w praktyce - 2-dniowe szkolenie specjalistyczne.

Informacje o usłudze

Czy usługa może być dofinansowana?	Tak
Sposób dofinansowania	<ul style="list-style-type: none">• wsparcie dla osób indywidualnych• wsparcie dla przedsiębiorców i ich pracowników
Rodzaj usługi	Usługa szkoleniowa
Podrodzaj usługi	Usługa szkoleniowa
Dostępność usługi	Otwarta

Numer usługi	2019/11/20/8282/490512		
Cena netto	1 250,00 zł	Cena brutto	1 537,50 zł
Cena netto za godzinę	78,13 zł	Cena brutto za godzinę	96,09
Usługa z możliwością dofinansowania	Tak		
Liczba godzin usługi	16		
Termin rozpoczęcia usługi	2020-04-02	Termin zakończenia usługi	2020-04-03
Termin rozpoczęcia rekrutacji	2019-11-20	Termin zakończenia rekrutacji	2020-03-27
Maksymalna liczba uczestników	15		
Kategoria główna KU	Finanse i bankowość		
Kategorie dodatkowe KU	Zarządzanie i organizacja Finanse i bankowość		

Podstawa uzyskania wpisu w zakresie świadczenia usług współfinansowanych	Certyfikaty: Znak Jakości TGLS Quality Alliance
Czy usługa pozwala na uzyskanie kwalifikacji lub części kwalifikacji zarejestrowanych w ZRK?	Nie
Czy usługa pozwala na uzyskanie kwalifikacji innych niż kwalifikacje zarejestrowane w ZRK?	Nie
Czy usługa prowadzi do nabycia kompetencji?	Tak

Informacje o podmiocie świadczącym usługę

Nazwa podmiotu		Centrum Organizacji Szkoleń i Konferencji SEMPER Magdalena Wolniewicz-Kesaria	
Osoba do kontaktu	Joanna Zasuwa	Telefon	577177547
E-mail	info@szkolenia-semper.pl		

Cel usługi

Cel edukacyjny

Wiedza: - Uczestnik zdobędzie zaawansowaną wiedzę z windykacji należności w ujęciu prawnym oraz postępowania egzekucyjnego i zabezpieczającego Umiejętności: - Dzięki dyskusjom na forum grupy oraz ćwiczeniom, studiom przypadków, scenkom rodzajowym uczestnik nauczy się odpowiednio reagować w różnych sytuacjach związanych z wykonywanym zawodem, zwiększy swoją skuteczność podczas procesów windykacyjnych w organizacji - nauczy się unikać najczęściej popełnianych błędów oraz samodzielnie monitorować wierzytelności oraz stosować zasady i efektywne instrumenty prewindykacji Kompetencje społeczne: - uczestnik nauczy się identyfikować własny styl uczenia się i wybierać sposoby dalszego kształcenia, akceptować różnorodność postaw i opinii w kontaktach interpersonalnych - uczestnik zdobędzie umiejętność samokształcenia się, zrozumie znaczenie komunikacji interpersonalnej oraz nauczy się prawidłowo identyfikować i rozstrzygać dylematy związane z wykonywaniem zawodu.

Szczegółowe informacje o usłudze

Ramowy program usługi

I. Monitoring wierzytelności i prewindykacja

1. Monitoring wierzytelności;
2. Prewindykacja, zasady stosowania i efektywne instrumenty prewindykacji (w tym. m.in. mechanizmy działań prewindykacyjnych, outsourcing usług prewindykacyjnych, instrumenty prewindykacji, wady i zalety prewindykacji);

3. Projektowanie procedur windykacyjnych z uwzględnieniem charakterystyki podmiotu;

II. Analiza sytuacji prawnej wierzyciela

1. Audyt wierzytelności i jej ewentualnych zabezpieczeń:

a) weryfikacja prawidłowości i skuteczności umów stanowiących źródło wierzytelności (w tym m.in. prawidłowa reprezentacja poszczególnych kategorii podmiotów cywilnoprawnych);

Case study – weryfikacja dokumentów źródłowych

b) weryfikacja terminu przedawnienia wierzytelności i zabezpieczenie wierzyciela przed przedawnieniem wierzytelności;

Case study – analiza sprawy windykacyjnej pod kątem przedawnienia wierzytelności

c) weryfikacja prawnej sytuacji dłużnika (różne możliwości działań windykacyjnych w zależności od charakterystyki dłużnika: osoba fizyczna – znaczenie zgody małżonka, spółka osobowa, osoba prawna).

III. Właściwe działania windykacyjne - dochodzenie wierzytelności.

1. Przesądowe i pozasądowe działania windykacyjne:

a) wezwanie do zapłaty,

b) negocjacje w procesie windykacji (w tym m.in. podstawowe zasady prowadzenia negocjacji, elementy strategii i taktyki negocjacyjnej, wzmacnianie siły argumentów w toku negocjacji, osiągnięcie celów);

Case study – gra negocjacyjna

c) postępowanie pojednawcze,

d) ugody i porozumienia restrukturyzacyjne (jak skutecznie zawrzeć ugodę z dłużnikiem, gwarantując sobie spłatę wierzytelności i poprawiając swoją sytuację procesową w razie nie wywiązania się przez dłużnik z warunków ugody, przykładowe klauzule ugody).

e) zarachowanie płatności dłużnika przez wierzyciela;

f) instrumenty prawne w ramach ustawy z dnia 8 marca 2013r. o terminach zapłaty w transakcjach handlowych (Dz.U. 2013 poz. 403).

g) możliwość przekazania informacji o dłużniku do BIG, jako narzędzie windykacyjne (dopuszczalność przekazania danych do BIG, najpopularniejsze BIG);

h) możliwość skorzystania z tzw. ulgi na złe długi, w ramach regulacji ustawy o podatku od towarów i usług, jako narzędzie windykacyjne;

i) kwalifikacja braku spłaty należności przez dłużnika jako przestępstwa – analiza pod kątem możliwości wszczęcia postępowania karnego;

Sesja warsztatowa

2. Ocena możliwości sądowego dochodzenia wierzytelności:

a) analiza możliwego do zebrania materiału dowodowego – opracowanie dokumentacji dla współpracującej kancelarii prawnej,

b) ocena kosztów sądowego dochodzenia należności:

- wysokość opłaty sądowej,

- koszty zastępstwa procesowego,

- inne koszty i opłaty sądowe (opłata skarbową od pełnomocnictwa, wydatki w toku postępowania sądowego np. koszt opinii biegłego, tłumacza wydatki związane z pokryciem kosztów stawiennictwa świadków).

e) odsetki kapitałowe i odsetki za opóźnienie po 1 stycznia 2016r.

3. Sądowe dochodzenie wierzytelności:

a) postępowanie zabezpieczające (w tym ogólna charakterystyka, koszty, możliwości dostępne w ramach tego postępowania)

b) właściwe postępowanie sądowe – postępowanie rozpoznawcze:

- postępowania w trybie zwykłym,

- postępowania odrębne:

- dopuszczalność skierowania sprawy do postępowania nakazowego, przebieg postępowania nakazowego (wymogi, wady i zalety),

- dopuszczalność skierowania sprawy do postępowania upominawczego, przebieg postępowania upominawczego i jego odrębności (wymogi, wady i zalety),

- dopuszczalność skierowania sprawy do postępowania uproszczonego, przebieg postępowania uproszczonego i jego odrębności (wymogi, wady i zalety),

4. Ogólna charakterystyka postępowania przeciwko członkom zarządu dłużnika, prowadzącego działalność w formie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością (art 299 ksh).

5. Postępowanie spadkowe z perspektywy wierzyciela.

6. Postępowanie o podział majątku wspólnego małżonków z perspektywy wierzyciela.

7. Wpływ postępowania upadłościowego lub postępowań restrukturyzacyjnych na sytuację prawną wierzyciela.

8. Uprawnienia wierzyciela w przypadku wyzbywania się majątku przez dłużnika - działanie dłużnika na szkodę wierzyciela (w tym m.in. ogólna charakterystyka postępowań ze skargi paulińskiej, przestępstwo działania na szkodę wierzyciela).

IV. Postępowanie egzekucyjne

1. Ogólna charakterystyka i przebieg (w tym omówienie wymogów wniosku egzekucyjnego),

2. Uprawnienia wierzyciela w toku postępowania egzekucyjnego (w tym, wskazanie środków egzekucyjnych, możliwość skierowania sprawy do wybranego komornika, skarga na bezczynność, skarga w trybie administracyjnym),

3. Postępowanie w przedmiocie wyjawienia majątku dłużnika.

Efekty usługi (produkty), efekty uczenia się/kształcenia

Wiedza:

- Uczestnik posiada zaawansowaną wiedzę z windykacji należności w ujęciu prawnym oraz postępowania egzekucyjnego i zabezpieczającego

Umiejętności:

- Dzięki dyskusjom na forum grupy oraz ćwiczeniom, studiom przypadków, scenkom rodzajowym uczestnik potrafi odpowiednio reagować w różnych sytuacjach związanych z wykonywanym zawodem, zwiększył swoją skuteczność podczas procesów windykacyjnych w organizacji

- uczestnik potrafi unikać najczęściej popełnianych błędów oraz samodzielnie monitorować wierzytelności oraz stosować zasady i efektywne instrumenty prewindykacji

Kompetencje społeczne:

- uczestnik potrafi identyfikować własny styl uczenia się i wybierać sposoby dalszego kształcenia akceptować różnorodność postaw i opinii w kontaktach interpersonalnych

- uczestnik posiada umiejętność samokształcenia się, rozumie znaczenie komunikacji interpersonalnej oraz potrafi prawidłowo identyfikować i rozstrzygać dylematy związane z wykonywaniem zawodu.

Grupa docelowa

Szkolenie polecamy dla:

- przedsiębiorców,
 - pracowników działów windykacji oraz działów prawnych,
 - właścicieli firm mających problem ze skutecznym odzyskaniem należności.
-

Opis warunków uczestnictwa

ZGŁOSZENIE NA USŁUGĘ

Rezerwacji miejsca szkoleniowego można dokonać za pośrednictwem BUR.

Inwestycja:

1250 zł netto (+23% VAT)

Dla jednostek budżetowych finansujących udział w szkoleniu w minimum 70% lub w całości ze środków publicznych stawka podatku VAT = zw.

-cena zawiera:

-uczestnictwo w szkoleniu,

-materiały dydaktyczne [autorski podręcznik Uczestnika szkolenia, materiały dodatkowe wykorzystywane podczas warsztatów praktycznych]

-materiały piśmiennicze [notatnik, długopis]

-dyplom potwierdzający ukończenie szkolenia

-konsultacje poszkoleniowe

-każdy z Uczestników otrzyma indywidualną kartę rabatową upoważniającą do 10% zniżki na wszystkie kolejne szkolenia otwarte organizowane przez Centrum Organizacji Szkoleń i Konferencji SEMPER

-oraz serwisy kawowe i obiadowe (nie obejmuje noclegu).

Cena szkolenia wraz z zakwaterowaniem:

Cena szkolenia dla 1 osoby wraz zakwaterowaniem na 1 dobę w pokoju 1-osobowym ze śniadaniem i kolacją: **1610 zł netto (+23% Vat)**

Materiały dydaktyczne

Materiały dydaktyczne:

Standardowo zestaw materiałów szkoleniowych obejmuje:

-autorski podręcznik Uczestnika szkolenia,

-materiały dodatkowe wykorzystywane podczas warsztatów praktycznych

-materiały piśmiennicze [notatnik, długopis]

-dyplom potwierdzający ukończenie szkolenia

-konsultacje poszkoleniowe

-każdy z Uczestników otrzyma indywidualną kartę rabatową upoważniającą do 10% zniżki na wszystkie kolejne szkolenia otwarte organizowane przez Centrum Organizacji Szkoleń i Konferencji SEMPER

Harmonogram

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1	I. Monitoring wierzytelności i prewindykacja II. Analiza sytuacji prawnej wierzyciela	2020-04-02	10:00	18:00	8:00
2	III. Właściwe działania windykacyjne - dochodzenie wierzytelności IV. Postępowanie egzekucyjne	2020-04-03	09:00	17:00	8:00

Osoby prowadzące usługę

Imię i nazwisko	Grzegorz Dudczak
Obszar specjalizacji	Radca prawny, trener-praktyk. Zajmuje się bieżącą obsługą prawną jednostek publicznych oraz przedsiębiorstw, w szczególności w zakresie prowadzenia sporów gospodarczych i pracowniczych, postępowania egzekucyjnego, windykacji należności, a także zagadnień związanych z opodatkowaniem działalności gospodarczej. Reprezentuje instytucje i przedsiębiorców zarówno w postępowaniach sądowych, jak również w postępowaniach egzekucyjnych. Prowadzi wysoko oceniane warsztaty o tematyce prawnej oraz zajęcia z zakresu prawa podatkowego dla studentów Wydziału Prawa i Administracji UAM.
Doświadczenie zawodowe	Ekspert Centrum Organizacji Szkoleń i Konferencji SEMPER, trener – praktyk, na co dzień radca prawny, współpracuje z kancelarią Philips & Garnuszewski Spółka Partnerska Adwokata i Radcy Prawnego oraz prowadzi własną praktykę prawną.
Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	Autor szkoleń z zakresu prawa cywilnego i gospodarczego, jak również prawa handlowego oraz prawa własności intelektualnej. Jako wykładowca wiedzę przekazuje bardzo fachowo w oparciu o wiele przykładów praktycznych aktywizując Uczestników zajęć.

Wykształcenie	Szkolenie w ramach aplikacji radcowskiej odbył w Okręgowej Izbie Radców Prawnych w Poznaniu, absolwent Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, część studiów odbył na Wydziale Prawa University of Oslo w Norwegii.
---------------	---

Lokalizacja usługi

<p>Adres: Reymonta 19 60-791 Poznań, woj. wielkopolskie</p> <p>Szczegóły miejsca realizacji usługi: Platinum Palace Residence*** Poznań ul. Reymonta 19 60-791 Poznań Najczęściej szkolenia w Poznaniu odbywają się w Platinum Palace Residence*** Poznań. W szczególnych przypadkach Organizator zastrzega sobie prawo do zmiany hotelu, w którym odbędzie się szkolenie, na hotel o takim samym lub wyższym standardzie i nie stanowi to zmiany warunków umowy. Wszelkie szczegóły organizacyjne przekazujemy Uczestnikom na 7 dni przed terminem szkolenia.</p>	Warunki logistyczne:
---	----------------------