

**Szkolenie: SPECJALISTA DS. WINDYKACJI**

Numer usługi 2025/10/02/8058/3053037

1 380,00 PLN brutto

1 380,00 PLN netto

92,00 PLN brutto/h

92,00 PLN netto/h

Centrum

Szkoleniowe FRR

Sp. z o.o.

★★★★★ 4,5 / 5

4 258 ocen

📍 Katowice / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 15 h

📅 30.10.2025 do 30.10.2025

Informacje podstawowe

Kategoria

Finanse i bankowość / Windykacja

Grupa docelowa usługi

- pracownicy działów sprzedaży, windykacji oraz finansowo-księgowych odpowiedzialni lub współodpowiedzialni za odzyskiwanie należności,
- osoby chcące przekwalifikować się lub pozyskać nowe umiejętności,
- windykatorzy pragnący podnieść swoje kwalifikacje,
- pracownicy oraz kadra zarządzająca MŚP.
- usługa jest również adresowana do Uczestników Projektu: "Kierunek – Rozwój",
- Usługa również adresowana dla Uczestników Projektu "Małopolski pociąg do kariery - sezon 1" i/lub dla Uczestników Projektu "Nowy start w Małopolsce z EURESem".
- do udziału w usłudze wymagana jest podstawowa wiedza ogólnoekonomiczna uczestników.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

15

Data zakończenia rekrutacji

23-10-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

15

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa: "SPECJALISTA DS. WINDYKACJI" przygotowuje do samodzielnego prowadzenia kompleksowego procesu odzyskiwania należności w organizacji, obejmującego prewencję zadłużenia, monitoring płatności, windykację polubowną i negocjacje, właściwy dobór zabezpieczeń prawnych, a także inicjowanie i współpracę przy postępowaniach sądowo-egzekucyjnych, z zachowaniem standardów etycznych i zgodności z RODO oraz przepisami branżowymi.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Definiuje windykację i buduje profil roli (predyspozycje, zadania, polityka windykacyjna)	Wymienia kluczowe kompetencje i zadania w procesie	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Opracowuje założenia polityki windykacyjnej (progi, etapy, eskalacje)	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Weryfikuje kontrahenta i dokumentuje odpowiedzialność (forma prawna, małżonek, spadkobiercy)	Wskazuje źródła weryfikacji i oświadczenia od kontrahenta	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Kwalifikuje odpowiedzialność wg formy prawnej i sytuacji rodzinnej/spadkowej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Zabezpiecza roszczenia w umowie (zapisy, klauzule dowodowe)	Wskazuje kluczowe klauzule (odsetki, uznanie długu, jurysdykcja)	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Dostosowuje zapisy do ryzyka kontrahenta	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Dobiera zabezpieczenia rzeczowe/osobiste/eksportowe do transakcji	Rozróżnia zastaw, hipotekę, przewłaszczenie, kaucję	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Rozróżnia poręczenie, gwarancję, cesję, weksel; ubezpieczenie, factoring, akredytywę, inkaso	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Konstruuje i prowadzi rozmowę (przyczyny, kategorie, 7 zasad, perswazja, pułapki, granice prawne)	Segmentuje dłużników i dobiera techniki negocjacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Stosuje aktywne słuchanie, unika stalkingu/wykroczeń	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Prowadzi skuteczne działania przedsądowe (sprężyna, wezwania, uznanie, ugoda, poddanie się egzekucji)	Stopniuje treść wezwań i dokumentuje uznanie długu/ugodę	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Stosuje stałą rekompensatę 40/70/100 euro zgodnie z ustawą	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zastosowuje wyższe odsetki i obowiązki dużych przedsiębiorców, raportowanie terminów Zarządza czasem dochodzenia i postępowaniem z należnościami przedawnionymi	Identyfikuje próg i odpowiedzialność za opóźnienia	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Dokumentuje i nalicza ryczałt 40/70/100 euro	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Ustala terminy przedawnienia dla roszczeń handlowych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Dobiera działania: uznanie, ugoda, potrącenie, monitoring	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Dobiera tryb: zwykłe, upominawcze, nakazowe, uproszczone (opłaty, czas, pełnomocnik)	Wskazuje różnice kosztowe i dowodowe między trybami	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Określa wymogi dokumentacyjne a szanse uzyskania nakazu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Stosuje EPU do roszczeń pieniężnych z jasno określoną kwotą	Rejestruje sprawę online w VI Wydziale SR Lublin-Zachód	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Wskazuje ograniczenia EPU i etapy uzyskania nakazu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Rozróżnia tytuł egzekucyjny, wykonawczy i klauzulę wykonalności	Wskazuje podstawy nadania klauzuli	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Przygotowuje wniosek egzekucyjny do komornika	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Wnioskuje o zabezpieczenie (w tym na nieruchomości) i ocenia koszty	Wskazuje przesłanki uprawdopodobnienia roszczenia	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Dobiera sposób zabezpieczenia do majątku dłużnika	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Szacuje opłaty sądowe i egzekucyjne (stosunkowe/stałe, minimalne/maksymalne, zaliczki)	Wylicza opłatę w zależności od trybu i WPS	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Rozróżnia opłaty komornicze po 2019 r.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

DZIEŃ 1

- **Pojęcie windykacji i profil Specjalisty ds. windykacji** Predyspozycje i zadania Specjalisty ds. windykacji
- Wyzwania stojące przed osobami zajmującymi się windykacją należności
- Aktywne tworzenie procedur windykacyjnych w firmie – polityka windykacyjna
- **Instrumenty oceny wiarygodności kontrahenta** Weryfikacja kontrahenta
 - Jak i gdzie sprawdzać wiarygodność i kondycję finansową kontrahenta przed rozpoczęciem współpracy?
 - Oświadczenia, które dobrze uzyskać od kontrahenta
- Odpowiedzialność za zobowiązania w zależności od formy prawnej działalności gospodarczej
- Odpowiedzialność współmałżonka
- Odpowiedzialność spadkobiercy
- Umowa handlowa – co warto zapisać w umowie?
- **Instrumenty zabezpieczające wierzytelności.** Porównanie sposobów zabezpieczeń:
 - Zabezpieczenia rzeczowe:
 - Zastaw
 - Hipoteka
 - Przewłaszczenie na zabezpieczenie
 - Kaucja gwarancyjna
 - Zabezpieczenia osobiste:
 - Poręczenie cywilne
 - Gwarancja
 - Przejęcie długu
 - Przelew wierzytelności
 - Weksel i poręczenie wekslowe
 - Zabezpieczenia w eksporcie:
 - Ubezpieczenie należności
 - Factoring
 - Akredytywa dokumentowa
 - Inkaso dokumentowe
 - Inkaso spedytorskie

DZIEŃ 2

- **Zasady konstruowania rozmowy windykacyjnej** Przyczyny braku płatności
- Kategorie dłużników
- 7 podstawowych zasad skutecznych negocjacji telefonicznych:
 - Umiejętność komunikowania celów i intencji – techniki aktywnego słuchania
 - Stres oraz trudne rozmowy – sposoby radzenia sobie z sytuacjami trudnymi
 - Najczęstsze pułapki językowe
 - Wybrane prawa perswazji oraz techniki negocjacji – czyli jak ułatwić sobie dojście do porozumienia z dłużnikiem?
 - Jak radzić sobie z metodami uników i gier manipulacyjnych stosowanymi przez dłużnika

- Błędy negocjacyjne podczas windykacji
- Czego nie może windykator – Stalking – czy windykatorzy mają prawo do obaw?
- Ćwiczenia praktyczne
- **Windykacja przedsądowa** Czynniki mające decydujący wpływ na skuteczność windykacji
- Różnorodne działania dyscyplinujące do zapłaty:
 - Etapy windykacji – „krok po kroku” (sprężyna windykacyjna)
 - Wezwania do zapłaty – stopniowanie treści
 - Oświadczenie dłużnika o dobrowolnym poddaniu się egzekucji
 - Uznanie wierzytelności
 - Uгода przedsądowa i inne...
- Ustawa o przeciwdziałaniu nadmiernym opóźnieniom w transakcjach handlowych, regulacje obowiązujące od 01.01.2020 r. (większe odsetki, większa odpowiedzialność dużych przedsiębiorców za długi, zróżnicowana stała rekompensata, raporty o stosowanych terminach zapłaty, postępowanie przed prezesem UOKiK)
- Przedawnienie roszczeń – rola czasu w procesie windykacji, co można zrobić z przedawnioną należnością?
- **Wybrane aspekty postępowania sądowego oraz egzekucji komorniczej niezbędne w pracy Specjalisty ds. windykacji (windykacja sądowa i egzekucyjna)** Jakość dokumentacji a warianty postępowania na etapie sądowym
- Rodzaje postępowań: zwykłe, upominawcze, nakazowe, uproszczone, powrót postępowania gospodarczego 07.11.2019 r. – omówienie różnic m.in.: opłaty, koszty pełnomocnika, czas trwania.
- E-Sąd – na czym polega?
- Tytuł egzekucyjny, tytuł wykonawczy, klauzula wykonalności – w oparciu o jakie orzeczenie możemy egzekwować należności u komornika?
- Ustawa o kosztach sądowych – zmiana przepisów od 21.08.2019 r.
- Postępowanie zabezpieczające – konsekwencje, korzyści, zmiany regulacji od 01.01.2020 r.
- Wniosek egzekucyjny – co powinien zawierać, a czego nie musi?
- Opłata egzekucyjna stosunkowa a stała, w tym opłaty minimalne i maksymalne oraz wydatki egzekucyjne (zaliczkowanie egzekucji) – po wejściu w życie 01.01.2019 r. Ustawy o kosztach komorniczych

Organizator szkolenia zapewni uczestnikom możliwość korzystania z przestronnej, klimatyzowanej sali szkoleniowej z dostępem do światła dziennego. Zastosowano taki układ stolików, który umożliwia łatwy dostęp trenera do każdego uczestnika. Takie rozwiązanie pozwala trenerowi komunikować się znacznie efektywniej z każdym uczestnikiem.

Ponadto na wyposażenie sali szkoleniowej składają się również: projektor multimedialny i tablica suchościeralna.

Szkolenie jest realizowane w godzinach dydaktycznych. Dodatkowo każdego dnia w trakcie szkolenia przewidziana jest jedna przerwa 15 minutowa oraz jedna przerwa lunchowa trwająca 45 minut. Przerwy nie są ujęte w polu „Liczba godzin dydaktycznych”, ale są wliczone do tabeli z harmonogramem zajęć. Na zakończenie szkolenia zostanie przeprowadzona walidacja nabytych efektów uczenia się (test teoretyczny przeprowadzony za pomocą narzędzi cyfrowych) trwająca 1 godzinę dydaktyczną. Wyniki testów cyfrowych generowane są automatycznie przez system, od razu po zakończeniu walidacji.

Wymagany poziom obecności na zajęciach 80-100% (w zależności od wymagań operatora).

Do udziału w usłudze wymagana jest podstawowa wiedza ogólnoeconomiczna uczestników.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 5

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 5 Pojęcie windykacji i profil Specjalisty ds. windykacji	Artur Hildebrand	30-10-2025	09:00	10:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 5 Zasady konstruowania rozmowy windykacyjnej	Artur Hildebrand	30-10-2025	09:00	10:30	01:30
3 z 5 Instrumenty oceny wiarygodności kontrahenta	Artur Hildebrand	30-10-2025	10:30	12:15	01:45
4 z 5 przerwa lunchowa (nie wliczana do liczby godzin usługi)	Artur Hildebrand	30-10-2025	12:15	13:00	00:45
5 z 5 Instrumenty zabezpieczające wiarygodności.	Artur Hildebrand	30-10-2025	13:00	15:15	02:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 380,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 380,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	92,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	92,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Artur Hildebrand

windykacja

Prawnik z szeroką wiedzą i doświadczeniem zdobytym na stanowiskach aplikanta komorniczego, specjalisty ds. egzekucji, członka rady nadzorczej. Kierownik działu windykacji w firmie o zasięgu międzynarodowym oraz ceniony wykładowca.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują autorskie materiały szkoleniowe wykładowcy w tym np.:

- skrypty i autorską prezentację,
- scenariusze,
- pliki dokumentów przygotowanych w formacie PDF lub/i Excel,
- zadania i ćwiczenia,
- materiał dydaktyczny "Umiejętności i kompetencje społeczne".

Warunki uczestnictwa

Zgłoszenie poprzez BUR oraz bezpośrednio na stronie www.frr.pl w celu zawarcia umowy świadczenia usług i wyrażenia zgody na przetwarzanie danych osobowych.

Informacje dodatkowe

W polu Liczba godzin usługi wymiar godzin szkolenia jest przedstawiony w godzinach dydaktycznych (1 godzina dydaktyczna usługi = 45 minut).

W sytuacjach nagłych/nieprzewidzianych, jak również w przypadku problemów technicznych prosimy uczestników szkolenia o kontakt pod numerem telefonu stacjonarnego (22)5831000 lub (32)3530926 lub z opiekunem szkolenia.

Oświadczam, że firma Centrum Szkoleniowe FRR Sp. z o.o. (NIP 5213544873) jest wpisana do ewidencji szkół i placówek niepublicznych prowadzonej przez m. st. Warszawa pod numerem 1050K i na tej podstawie jest uprawniona do wystawiania faktur ze stawką VAT zw. (usługa szkoleniowa zwolniona z VAT zgodnie z art. 43 ust. 1 pkt. 26 lit. a Ustawy o podatku od towarów i usług z dn. 11.03.2004 r.).

Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach Projektu: „Kierunek – Rozwój”.

Adres

ul. Stanisława Moniuszki 4/8
40-005 Katowice
woj. śląskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt

Monika Połosak

E-mail monika.polosak@frr.pl

Telefon (+48) 513 072 949

