

**Szkolenie: SPECJALISTA DS. WINDYKACJI**

Numer usługi 2025/11/18/8058/3154663

1 280,00 PLN brutto

1 280,00 PLN netto

85,33 PLN brutto/h

85,33 PLN netto/h

Centrum

Szkoleniowe FRR

Sp. z o.o.

★★★★★ 4,5 / 5

4 414 ocen

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 15 h

📅 26.02.2026 do 27.02.2026

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 i 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".
 - Usługa rozwojowa adresowana również dla Uczestników projektu Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe
- do udziału w usłudze wymagana jest podstawowa wiedza ogólnoeconomiczna uczestników.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

15

Data zakończenia rekrutacji

24-02-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

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 windykacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Opracowuje założenia polityki windykacyjnej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Weryfikuje kontrahenta i dokumentuje odpowiedzialność	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	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 windykacyjną	Segmentuje dłużników i dobiera techniki negocjacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Prowadzi skuteczne działania przedsądowe	Stopniuje treść wezwań i dokumentuje uznanie długu/ugodę	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Zarządza czasem dochodzenia i postępowaniem z należnościami przedawnionymi	Ustala terminy przedawnienia dla roszczeń handlowych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Dobiera działania: uznanie, ugoda, potrącenie, monitoring	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Rozróżnia tytuł egzekucyjny, wykonawczy i klauzulę wykonalności	Wskazuje podstawy nadania klauzuli	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wnioskuje o zabezpieczenie	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)	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

3. Walidacja

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: 9

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 Pojęcie windykacji i profil Specjalisty ds. windykacji – wykłady, ćwiczenia i czat na żywo	Artur Hildebrand	26-02-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 9 Instrumenty oceny wiarygodności kontrahenta – wykłady, ćwiczenia i czat na żywo	Artur Hildebrand	26-02-2026	10:30	12:15	01:45
3 z 9 przerwa lunchowa (nie wliczana do liczby godzin usługi)	Artur Hildebrand	26-02-2026	12:15	13:00	00:45
4 z 9 Instrumenty zabezpieczające wiarygodności. – wykłady, ćwiczenia i czat na żywo	Artur Hildebrand	26-02-2026	13:00	15:15	02:15
5 z 9 Zasady konstruowania rozmowy windykacyjnej – wykłady, ćwiczenia i czat na żywo	Artur Hildebrand	27-02-2026	09:00	10:30	01:30
6 z 9 Windykacja przedsądowa – wykłady, ćwiczenia i czat na żywo	Artur Hildebrand	27-02-2026	10:30	12:15	01:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 9 przerwa lunchowa (nie wliczana do liczby godzin usługi)	Artur Hildebrand	27-02-2026	12:15	13:00	00:45
8 z 9 Wybrane aspekty postępowania sądowego oraz egzekucji komorniczej niezbędne w pracy Specjalisty ds. windykacji – wykłady, ćwiczenia i czat na żywo	Artur Hildebrand	27-02-2026	13:00	15:15	02:15
9 z 9 Walidacja	Artur Hildebrand	27-02-2026	15:15	16:00	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 280,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 280,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	85,33 PLN
Koszt osobogodziny netto	85,33 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,

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 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”.

Zawarto umowę z Wojewódzkim Urzędem Pracy w Szczecinie na świadczenie usług rozwojowych z wykorzystaniem elektronicznych bonów szkoleniowych w ramach projektu Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe

Warunki techniczne

Wymagania techniczne:

- szkolenie będzie realizowane na platformie ClickMeeting (www.clickmeeting.com/pl), która działa w przeglądarce internetowej (należy posiadać aktualną wersję przeglądarki: google chrome/ firefox/ opera/ safari lub Edge),
- komputer/laptop/tablet prawidłowo połączony ze sprawnymi: głośnikami, mikrofonem oraz kamerą,
- Internet o minimalnej prędkości pobierania 2 Mb/s (weryfikacja: <https://www.speedtest.pl/>),
- komputer/laptop/tablet z zgrany systemem Windows lub iOS i aktualną wersją ww. przeglądarki internetowej.

Usługa jest dostępna na wszystkich urządzeniach (laptop, tablet czy telefon komórkowy) posiadających stały dostęp do Internetu.

Uczestnicy otrzymają link dostępu do szkolenia, na maksymalnie 12 godzin przed rozpoczęciem szkolenia. Otrzymany link będzie aktywny do czasu zakończenia szkolenia.

Usługa będzie rejestrowana i nagrywana w celu monitoringu. Nagranie będzie udostępnione (na ograniczony czas) uczestnikom po uprzednim wyrażeniu zgody wykładowców i uczestników w celu utrwalenia efektów kształcenia.

Podstawą do rozliczenia usługi jest wygenerowanie z systemu raportu, umożliwiającego identyfikację wszystkich uczestników oraz zastosowanego narzędzia.

Kontakt



Monika Połosak

E-mail monika.polosak@frr.pl

Telefon (+48) 513 072 949