

**Szkolenie: SPECJALISTA DS. WINDYKACJI**

Numer usługi 2026/01/15/8058/3260443

**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

4 569 ocen

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 15 h

📅 09.04.2026 do 10.04.2026

## Informacje podstawowe

|                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|--------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Kategoria</b>                     | Finanse i bankowość / Windykacja                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| <b>Identyfikatory projektów</b>      | Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe, Małopolski Pociąg do kariery, Kierunek - Rozwój                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| <b>Grupa docelowa usługi</b>         | <ul style="list-style-type: none"><li>• pracownicy działów sprzedaży, windykacji oraz finansowo-księgowych odpowiedzialni lub współodpowiedzialni za odzyskiwanie należności,</li><li>• osoby chcące przekwalifikować się lub pozyskać nowe umiejętności,</li><li>• windykatorzy pragnący podnieść swoje kwalifikacje,<ul style="list-style-type: none"><li>• pracownicy i kadra zarządzająca MŚP,</li><li>• usługa jest również adresowana do Uczestników Projektu: "Kierunek – Rozwój",</li></ul></li><li>• Usługa również adresowana dla Uczestników Projektu "Małopolski pociąg do kariery - sezon 1" i/lub dla Uczestników Projektu "Nowy start w Małopolsce z EURESem".</li><li>• Usługa rozwojowa adresowana również dla Uczestników projektu Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe</li><li>• do udziału w usłudze wymagana jest podstawowa wiedza ogólnoeconomiczna uczestnik</li></ul> |
| <b>Minimalna liczba uczestników</b>  | 1                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| <b>Maksymalna liczba uczestników</b> | 15                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| <b>Data zakończenia rekrutacji</b>   | 02-04-2026                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| <b>Forma prowadzenia usługi</b>      | stacjonarna                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| <b>Liczba godzin usługi</b>          | 15                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |

# 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 |

| Efekty uczenia się                                                                                                                                                                                       | Kryteria weryfikacji                                       | Metoda walidacji                                      |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|
| <p>Prowadzi skuteczne działania przedsądowe (sprężyna, wezwania, uznanie, ugoda, poddanie się egzekucji)</p> <p>Zastosowuje wyższe odsetki i obowiązki dużych przedsiębiorców, raportowanie terminów</p> | 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 |
|                                                                                                                                                                                                          | 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 |
| <p>Zarządza czasem dochodzenia i postępowaniem z należnościami przedawnionymi</p>                                                                                                                        | Ustala terminy przedawnienia dla roszczeń handlowych       | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
|                                                                                                                                                                                                          | Dobiera działania: uznanie, ugoda, potrącenie, monitoring  | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| <p>Dobiera tryb: zwykłe, upominawcze, nakazowe, uproszczone (opłaty, czas, pełnomocnik)</p>                                                                                                              | 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 |
| <p>Stosuje EPU do roszczeń pieniężnych z jasno określoną kwotą</p>                                                                                                                                       | 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 |
| <p>Rozróżnia tytuł egzekucyjny, wykonawczy i klauzulę wykonalności</p>                                                                                                                                   | Wskazuje podstawy nadania klauzuli                         | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
|                                                                                                                                                                                                          | Przygotowuje wniosek egzekucyjny do komornika              | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| <p>Wnioskuje o zabezpieczenie (w tym na nieruchomości) i ocenia koszty</p>                                                                                                                               | Wskazuje przesłanki uprawdopodobnienia roszczenia          | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
|                                                                                                                                                                                                          | Dobiera sposób zabezpieczenia do majątku dłużnika          | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| <p>Szacuje opłaty sądowe i egzekucyjne (stosunkowe/stałe, minimalne/maksymalne, zaliczki)</p>                                                                                                            | 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 wiarygodności.** 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 zapewnia 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: 9

| Przedmiot / temat zajęć                                                                                                    | Prowadzący       | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>1 z 9</b> Pojęcie windykacji i profil Specjalisty ds. windykacji                                                        | Artur Hildebrand | 09-04-2026            | 09:00               | 10:30               | 01:30         |
| <b>2 z 9</b> Instrumenty oceny wiarygodności kontrahenta                                                                   | Artur Hildebrand | 09-04-2026            | 10:30               | 12:15               | 01:45         |
| <b>3 z 9</b> przerwa lunchowa (nie wliczana do liczby godzin usługi)                                                       | Artur Hildebrand | 09-04-2026            | 12:15               | 13:00               | 00:45         |
| <b>4 z 9</b> Instrumenty zabezpieczające wiarygodności.                                                                    | Artur Hildebrand | 09-04-2026            | 13:00               | 15:15               | 02:15         |
| <b>5 z 9</b> Zasady konstruowania rozmowy windykacyjnej                                                                    | Artur Hildebrand | 10-04-2026            | 09:00               | 10:30               | 01:30         |
| <b>6 z 9</b> Windykacja przedsądowa                                                                                        | Artur Hildebrand | 10-04-2026            | 10:30               | 12:15               | 01:45         |
| <b>7 z 9</b> przerwa lunchowa (nie wliczana do liczby godzin usługi)                                                       | Artur Hildebrand | 10-04-2026            | 12:15               | 13:00               | 00:45         |
| <b>8 z 9</b> Wybrane aspekty postępowania sądowego oraz egzekucji komorniczej niezbędne w pracy Specjalisty ds. windykacji | Artur Hildebrand | 10-04-2026            | 13:00               | 15:15               | 02:15         |
| <b>9 z 9</b> Walidacja                                                                                                     | Artur Hildebrand | 10-04-2026            | 15:15               | 15:45               | 00:30         |

## 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.

wyższe prawnicze

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](http://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

## Adres

ul. Wita Stwosza 32/5  
02-661 Warszawa  
woj. mazowieckie

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

## Kontakt



**MONIKA POŁOSAK**

**E-mail** monika.polosak@frr.pl

**Telefon** (+48) 513 072 949