



WEBINAR 1

OD CZEGO ZALEŻY SKUTECZNOŚĆ WINDYKACJI? – PODSTAWOWE ZADANIA DLA DZIAŁU HANDLOWEGO.

Opis:

Brak zapłaty od klientów to jeden z najgroźniejszych problemów dla każdego przedsiębiorstwa. Dlatego dobrym rozwiązaniem jest wdrożenie systemu działań, którego celem jest prewencja i zminimalizowanie ryzyka handlowego. Wykonawcą takich działań powinni być pracownicy, którzy mają bezpośredni kontakt z klientami i zawierają transakcje. Żeby robić to skutecznie powinni mieć przede wszystkim świadomość tego, co to za działania i jaki wpływ mają one na podniesienie bezpieczeństwa transakcji.

Plan webinaru:

1. Czy każdą należność można odzyskać?
 - Bezskuteczne egzekucje
 - Postępowania upadłościowe i restrukturyzacyjne
2. Wzór na skuteczność windykacji – od czego zależy odzyskanie pieniędzy?
 - Czas!
 - Majątek!
 - Ograniczenia i wzmocnienia odpowiedzialności – kiedy (od kogo) windykacja jest trudniejsza i jak uczynić ją łatwiejszą?
3. Co należy zrobić zanim zawrzemy transakcję?
 - Identyfikacja klienta i zebranie podstawowych informacji
 - Wstępna ocena ryzyka – czy klient jest wiarygodny?
4. Czynności w trakcie zawierania transakcji:
 - Prawidłowe zawarcie umowy – z kim i w jakiej formie?
 - Potwierdzenie realizacji transakcji – dowody wykonania umowy i ich znaczenie
5. Czynności po zawarciu transakcji:
 - Monitorowanie należności
 - Reakcja na brak zapłaty w terminie

Warunki organizacyjne:

Webinar jest bezpłatny.

Czas trwania webinaru to ok. 1.5 h.

Liczba osób jest ograniczona, decyduje kolejność zgłoszeń.