



DOKUMENTOWANIE TRANSAKcji I PODPIS KLIENtA. ZASADY REPREZENTACJI PRZEDSIĘBIORCÓW.

Opis:

Celem szkolenia jest zapoznanie uczestników z zasadami reprezentacji przedsiębiorców oraz przygotowanie ich do prawidłowego zawierania transakcji. Firmy, które dbają o poprawność dokumentacji handlowej są dobrze przygotowane do windykacji i mogą skutecznie odzyskiwać swoje należności. Natomiast błędy i zaniechania popełnione przy zawieraniu transakcji bywają bardzo kosztowne i czasami są bezpośrednią przyczyną uniemożliwiającą odzyskanie zapłaty – warto ich unikać!

Plan webinaru:

1. Kiedy i dlaczego powinniśmy zadbać o podpis osoby upoważnionej do reprezentacji?
 - Dlaczego należy zadbać o dokumenty?
 - wymogi związane z dochodzeniem należności na drodze sądowej,
 - wymogi wynikające z innych przepisów,
 - konsekwencje braków w dokumentacji.
 - Jakie dokumenty towarzyszą transakcji? Co i jak powinniśmy udokumentować?
 - Sposób podpisu – czy każdy podpis jest dobry?
2. Kto może podpisać jakie dokumenty?
 - reprezentacja bezpośrednia:
 - właściciele
 - członkowie zarządu
 - inne osoby
 - reprezentacja pośrednia:
 - pełnomocnicy
 - prokurenci
3. Jak pozyskać informacje o sposobie reprezentacji na podstawie dokumentów rejestrowych – wydruków z KRS i CEIDG

Szkolenie prowadzone w formie webinaru internetowego. Czas trwania - ok. 3 h (w tym przerwa 15 min.). Uczestnictwo wymaga uprzedniej rejestracji.

Udział w szkoleniu jest płatny - cena 159,- zł (+23% VAT).

Regulamin uczestnictwa w szkoleniu dostępny jest na stronie internetowej pod adresem:
<http://www.nexum-windykacja.pl/szkolenia/regulamin.pdf>

Po szkoleniu uczestnicy otrzymają drogą elektroniczną certyfikat poświadczający udział oraz materiały pisemne (na podany w formularzu rejestracyjnym adres e-mail).