



SZKOLENIE

Wzór na skuteczność windykacji – jak zadbać o należności?

*„Sama wiedza nie wystarczy,
trzeba jeszcze umieć ją stosować.”*

Szanowni Państwo!

Szkolenie to jest adresowane do pracowników i managerów działów firm udzielających klientom kredytu kupieckiego. Celem tego szkolenia jest przygotowanie osób odpowiedzialnych za pozyskiwanie klientów do wdrożenia w swej pracy mechanizmów prewencyjnych, które pozwalają uniknąć zbyt ryzykownych transakcji oraz skutecznie wspierają windykację. Zapoznamy Państwa z metodami weryfikacji kontrahentów i zabezpieczania należności a także przedstawimy inne elementy systemu dbania o należności.

Program:

- 1. Wzór na skuteczność – od czego zależy skuteczne odzyskiwanie należności?**
 - Od czego zależy skuteczność windykacji ? - budujemy wzór na skuteczność
 - Prawidłowa dokumentacja sprzedaży i jej wpływ na szybkość postępowania
 - Informacje o kliencie – polisa na ewentualne problemy
 - Klient w związku małżeńskim – konsekwencje dla wierzyciela (dostawcy udzielającego kredytu)
 - podwyższony standard zabezpieczenia – weksel i poręczenie wekslowe

- 2. Komunikacja z klientem – jak wpływać na zwyczaje płatnicze?**
 - Termin płatności – dlaczego wielu klientów go lekceważy?
 - Jak sposób komunikacji z kształtuje jego zwyczaje płatnicze?
 - Wychowywanie klientów – umiejętność stawiania i egzekwowania wymagań

- 3. Jakiego typu kontrahenci stwarzają największe ryzyko i jak sobie z tym radzić?**
 - Przegląd prawnych form przedsiębiorców i związane z nimi ryzyko nieodzyskania należności
 - Reprezentacja przedsiębiorców – jak zadbać o właściwy podpis na umowie, zamówieniu i innych dokumentach
 - Firmy „na żonę”, spółki „piętrowe” (np. sp. z o.o. sp. k.) i inne przypadki podwyższonego ryzyka transakcji

- 4. Szybka weryfikacja kontrahenta**
 - Wyszukiwanie powiązań pomiędzy firmami w bazach KRS i CEIDG
 - Informacje dotyczące wiarygodności zawarte w odpisie z KRS