

**CENA:**

179 zł netto dla Członków KIKE;

Pozostałe firmy 279 zł netto

**Cel szkolenia:**

Szkolenia dla osób pragnących poprawić płynność finansową w swoich firmach, mających problem z odzyskaniem pieniędzy od nierzetelnych klientów, oraz osób zajmujących się windykacją miękką, twardą i sądową pragnących popracować wspólnie nad dobrymi i skutecznymi praktykami odzyskiwania pieniędzy od dłużników.

**Adresat szkolenia:** Szkolenia dedykowane są dla wszystkich osób zajmujących się procesem odzyskiwania należności od dłużników oraz właścicieli przedsiębiorstw telekomunikacyjnych.

**Korzyści z uczestnictwa w szkoleniu:**

- Uczestnicy dowiedzą się, dlaczego klienci nie płacą regularnie.
- Uczestnicy zdobędą wiedzę z zakresu zarządzania wierzytelnościami.
- Porozmawiamy o tym jak windykować należności w praktyce.
- Uczestnicy będą pracować nad rozmową telefoniczną z dłużnikiem.
- Uczestnicy będą ćwiczyć pisanie poprawnego wezwania do zapłaty.
- Uczestnicy poznają techniki negocjacji windykacyjnych.
- Zostaną omówione postawy dłużników i najczęstsze wymówki.
- Uczestnicy dowiedzą się jak przebiega postępowanie sądowe.
- Uczestnicy pozyskają umiejętności przygotowania formalnoprawnego windykacji sądowej.
- Uczestnicy dowiedzą się wszystkiego o procedurach sądowych, rodzaje postępowania ( Sąd tradycyjny, EPU) i kosztach sądowych

**Program ramowy szkolenia:**

- Uzyskanie odpowiedzi na pytanie, dlaczego klienci nie płacą regularnie.
- Rola działu handlowego w procesie zarządzania wierzytelnościami.
- Istota procesu zarządzania wierzytelnościami.
- Zasady prowadzenia rozmowy telefonicznej z dłużnikiem.
- Poprawne wezwanie do zapłaty.
- Techniki negocjacji windykacyjnych. Techniki wywierania wpływu.
- Umowy w toku windykacji, prawne zabezpieczenie spłat, mediacja
- Przebieg postępowania sądowego.
- Windykacja sądowa.
- Procedury sądowe, rodzaje postępowania, koszty sądowe.
- Elektroniczne postępowanie upominawcze – E-SĄD
- Postępowanie egzekucyjne.
- Windykacja należności w praktyce.
- Postawy, jakie przyjmują dłużnicy i jakie mają najczęstsze wymówki.

**Trener:** Anna Pudołek - Ekspert w zakresie windykacji należności i zarządzania wierzytelnościami w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw. Jako współwłaściciel firmy telekomunikacyjnej działającej na rynku od 10 lat posiada dogłębną znajomość branży telekomunikacyjnej. Zdobyte bogate doświadczenie zaowocowało specjalizacją w zakresie windykacji należności i zarządzania wierzytelnościami. Obecnie założycielka i właściciel ogólnopolskiej firmy specjalizującej się w obsłudze wierzytelności.