

WINDYKACJA WAŻNOŚCI W BIZNESIE

Opis szkolenia:

Szkolenie ma na celu omówienie procesu windykacji należności od pierwszego kontaktu z klientem po końcowe wyegzekwowanie należności. Zostaną zaprezentowane sposoby prowadzenia rozmów windykacyjnych, dostosowanych do danego typu dłużnika. Program przewiduje omówienie nie tylko podstawowych zagadnień z zakresu windykacji takich jak wezwanie do zapłaty, ale zakłada również ukazanie możliwości radzenia sobie z trudnymi sytuacjami i trudnymi wierzytelnościami. Zajęcia mają na celu dostarczenie instrumentów prawnych w celu m.in. radzenia sobie z przedawnieniem roszczeń, jak również prowadzenia windykacji mimo stwierdzonej bezskuteczności egzekucji. Szkolenie będzie oparte na przykładach pism, oświadczeń, rozwiązaniach prawnych, które poprzez stosowanie ich w codziennej pracy, ułatwiają windykację należności. Zostaną też zaprezentowane postanowienia stosowane w umowach.

Szkolenie adresowane jest w szczególności do osób odpowiedzialnych za windykację należności, kontakt z zalegającym klientem, jak również kadra menadżerska, w szczególności odpowiedzialna za zawieranie i zabezpieczenie umów.

Program:

Windykacja należności w biznesie

1. Odpowiedzialność zależna od tego, kim jest dłużnik:

- a) Zobowiązanie - źródła jego powstania zobowiązań, relacja wierzyciel – dłużnik
- b) Osoba fizyczna/osoba prawna/jednostka organizacyjna nieposiadająca osobowości prawnej
- c) Źródła informacji o przedsiębiorcach (wykorzystanie m.in. informacji KRS i CEIDG)
- d) Rodzaje wierzytelności ze względu na odpowiedzialność dłużnika - odpowiedzialność kontraktowa i deliktowa

2. Podstawowe pojęcia w windykacji

- a) Wierzytelność, dług, roszczenie
- b) Wierzytelności pieniężne
- c) Wierzytelności mające charakter niepieniężny

3. Aspekty windykacji przedsądowej - rozmowa z dłużnikiem:

- a) Rodzaje dłużników
- b) Analiza przyczyn opóźnienia w zapłacie
- c) Dobór argumentów i sposobu rozmowy z dłużnikami
- d) Najczęściej popełniane błędy w kontaktach z dłużnikami
- e) Negocjacje - jak powinny przebiegać i ile powinny trwać
- f) Wykorzystanie etapu przedsądowego do zebrania materiału dowodowego

4. Uzyskanie zapłaty

- a) Sposób zaliczania wpłaty na poszczególne wierzytelności
- b) Kto i na jakich warunkach decyduje czy zapłata dotyczy odsetek czy należności głównej
- c) Jak zaliczyć wpłatę w przypadku kilku należności

5. Wezwanie do zapłaty

- a) Cele wzywania do zapłaty
- b) Analiza prawidłowego wezwania do zapłaty - omówienie zagrożeń
- c) Odsetki w wezwaniu do zapłaty - zasady w stosunkach między przedsiębiorcami a w stosunkach z konsumentem
- d) Różne rodzaje odsetek (umowne, za opóźnienie, w transakcjach handlowych)
- e) Ograniczanie należności przez złe formułowanie roszczeń o odsetki
- f) Czego można dochodzić oprócz odsetek (naprawienie szkody, rekompensata za windykację)
- g) Co można a czego nie można zawrzeć w wezwaniu do zapłaty - informacje o postępowaniach karnych, kosztach procesu, kosztach egzekucji, kosztach pełnomocnika

CZĘŚĆ II

II. Kompensata jako alternatywa zapłaty

1. Przedawnienie roszczeń

- a) Terminy przedawnienia
- b) Jak obliczać terminy przedawnienia
- c) Jak przerwać bieg przedawnienia (sposoby formalne i nieformalne)
- d) Jak prowadzić kontakty z dłużnikiem by przerwać przedawnienie bez udziału prawnika (sposoby nieświadomego uznania długu, uznanie długu a odnowienie długu, rozłożenie na raty jako sposób na przerwanie przedawnienia, potwierdzenie salda, potrącenie przedawnionych roszczeń, cesja wierzytelności)

2. Ugoda

- a) Rodzaje ugód (ugoda sądowa, ugoda pozasądowa, ugoda przed mediatorem)
- b) Zagrożenia przy zawieraniu ugód

3. Postępowanie sądowe

- a) Kapitalizacja odsetek - jak zwiększyć dochodzoną należność
- b) Przykłady dochodzenia roszczeń z kapitalizacją odsetek i bez kapitalizacji
- c) Pozew o zapłatę - na co zwrócić uwagę
- d) Zabezpieczenie roszczeń - jak zwiększyć szansę na zaspokojenie wierzytelności jeszcze w trakcie procesu
- e) Rodzaje postępowań (upominawcze, nakazowe, nakaz zapłaty z weksla)
- f) Koszty postępowania sądowego

4. Egzekucja komornicza

- a) Wniosek egzekucyjny - za co zwrócić uwagę komornikowi
- b) Działania komornika, których ma prawo żądać wierzyciel (poszukiwanie majątku, egzekucja z nieruchomości, zajęcie wierzytelności i praw
- c) Koszty egzekucji komorniczej

5. Bezskuteczność egzekucji i co dalej?

- a) Sposoby na dalszą windykację w razie zakończenia przez komornika egzekucji i stwierdzenia jej bezskuteczności
- b) Przymusowe wyjawienie majątku przed sądem
- c) Dane z rejestru PESEL
- d) Pociągnięcie do odpowiedzialności członków zarządu spółek kapitałowych
- e) Postępowanie karne - czy można trafić do więzienia za długi?
- f) Skarga Pauliańska - gdy dłużnik sprzedał cały majątek
- g) Gdy dłużnik nie ma już nic - dochodzenie ze sprzedanych przez dłużnika przedmiotów
- h) Darowizny dłużnika - możliwość odzyskania darowanych rzeczy
- i) Upadłość - sposób na egzekucję
- j) Przestanki upadłości
- k) Restrukturyzacja dłużnika



6. Konstruowanie umów a windykacja.

- a) Prawidłowe konstruowanie umów – wymogi formalne dotyczące przedsiębiorców, skutki ich niedochowania
- b) Przykłady postanowień umownych zwiększające szansę na skuteczną windykację
- c) Jak w umowie zapewnić możliwość dochodzenia roszczeń od małżonka dłużnika?
- d) Orzecznictwo o odpowiedzialności małżonka
- e) Czego wystrzegać się w umowach?
- f) Klauzule abuzywne, czyli niedozwolone postanowienia umowne
- g) Zabezpieczenia rzeczowe i osobiste – jak skutecznie zabezpieczyć wierzytelność, przykłady zabezpieczeń wraz z omówieniem: weksel, poręczenie cywilne, zastaw, hipoteka
- h) Przykłady postanowień umownych zabezpieczających interesy stron.