

Szkolenia dla profesjonalistów

Szkolenia LexisNexis[®] z zakresu windykacji



szkolenia.lexisnexis.pl, infolinia: 22 572 95 17/18

LexisNexis Polska Sp. z o.o., www.lexisnexis.pl, infolinia: 22 572 99 99, Ochota Office Park 1, Al. Jerozolimskie 181, 02-222 Warszawa, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, KRS 0000035401, Właściciel: Reed Elsevier Overseas B.V., Kapitał zakładowy: 8 200 000 PLN, REGON: 010860143, NIP: 526-10-13-257

Spis treści

Spis treści	1
Tele-windykacja - skuteczne odzyskiwanie należności za pomocą telefonu	2-5
Umiejętne wykorzystanie najnowszych technik prawnych w zakresie windykacji należności (w tym elektronicznego postępowania upominawczego) w celu maksymalnego zwiększenia skuteczności egzekucji należności od nieuczciwych dłużników – warsztaty.	5-7
Praktyczne warsztaty wszczęcia i prowadzenia przymusowego postępowania komorniczego zapewniające jego maksymalną skuteczność w stosunku do nieuczciwych dłużników – stan prawny 2011	8-9
Prewencja i windykacja	10-13
Windykacja wierzytelności powstałych z tytułu wynajmu lokali komercyjnych	14-18
Informacje organizacyjne	19
Referencje	20-28

Tele-windykacja

- skuteczne odzyskiwanie należności za pomocą telefonu

Prowadzący i autor szkolenia: Robert Rebizant

Cel szkolenia:

Zadaniem szkolenia jest przekazanie informacji z zakresu windykacji ogólnej, jak również windykacji wierzytelności, jakie powstały w wyniku wynajmu powierzchni komercyjnych. Ważnym punktem będzie również przekazanie praktycznej wiedzy o działaniach mających na celu zabezpieczenie osób/instytucji oferujących wynajem nieruchomości komercyjnych.

W trakcie szkoleni uczestnicy będą mieli możliwość na:

- Poznanie psychologii dłużnika;
- Poznanie pełnej procedury windykacyjnej od postępowania przesądowego, przez postępowania sądowe, a skończywszy na postępowaniu egzekucyjnym i upadłościowym,
- Przekazanie wiedzy z zakresu poprawnego zawierania umów, a także zabezpieczania należności,
- Przygotowanie osób odpowiedzialnych za windykację należności do wykonywania swoich obowiązków w sposób w pełni profesjonalny i skuteczny,
- Zapoznanie z metodami prowadzenia kontaktu z dłużnikiem.

Proponowany program szkolenia

I – Wstęp

II – Psychologia dłużnika

1. Dłużnik jako człowiek
2. Piramida płatności
3. Typy dłużników:
 - Biedacy
 - Fraudzi
 - Gracze
4. Gry dłużników

III - Rozpoznanie

Moduł mający uświadomić osobom windykującym, jak ważne jest wcześniejsze przygotowanie, pozyskanie informacji o dłużniku itd. W trakcie tego modułu uczestnicy nauczą się m.in.

1. Jak właściwie czytać zapisy umów?

2. Jak sprawdzić kontrahenta?
3. Jak ustalić numer telefonu, adres milowy dłużnika?
4. Jak przygotować się do rozmowy z dłużnikiem?

IV – Nagrywanie rozmów

V – Proces windykacji

Skondensowana wiedza praktyczna na temat windykacji za pomocą telefonu i/lub maila, w trakcie której zostaną poruszone min następujące tematy:

1. Kiedy zacząć windykować?
2. Procedury.
3. Wybór drogi kontaktu
4. Jak rozmawiać?
5. Negocjacje.
6. Antymanipulacja.
7. Zagrożenie sankcjami.
8. Konsekwencja.
9. Wprowadzanie sankcji (plan, piramida).
10. Uznanie długu.
11. Przerwanie biegu przedawnienia.
12. Prawidłowe przetwarzanie informacji.
13. Błędy podczas windykacji – humorystycznie o „wpadkach” windykatorów i dłużników.

VI – Trudny dłużnik

Sposoby radzenia sobie z sytuacjami trudnymi, jakie mogą zdarzyć się w pracy windykatora.

Kontr natarcie (groźby, wyzwiska, krytyka) – to na szczęście niewielki procent dłużników. Próbują zastraszyć, lub wręcz zastraszają kontrahentów. Bardzo częstą formą jest tutaj krytyka wszystkiego, straszenie mediami lub powoływanie się na „wpływową znajomość”.

VII – Ujawnienie zadłużenia

VIII – Zajęcia praktyczne.

Każdy uczestnik będzie mógł wykorzystać zdobytą wiedzę w praktyce.

Zostanie postawiony w sytuacji trudnej i będzie musiał, za pomocą zdobytej wiedzy, z niej wybrnąć.

Wszystko odbędzie się pod czujnym okiem trenera, po czym nastąpi omówienie sytuacji.

Sposób prowadzenia zajęć:

Szkolenie będzie realizowane w ciągu 8 godzin dydaktycznych.

Ogólną wytyczną sposobu prowadzenia szkolenia będzie kooperatywne uczenie się (co-operative learning).

Tylko niewielkie części szkolenia będą oparte o tradycyjne formy nauczania (wykład czy prelekcja).

Do wiodących metod pracy z uczestnikami będą należeć metody aktywizujące, przede wszystkim:

- **studium przypadku** (analiza opisanego stanu lub sekwencji zdarzeń) dająca uczestnikom możliwość zarówno praktycznego zastosowania nabytej wiedzy i sprawdzenia umiejętności w danej sytuacji problemowej, jak i wymiany pomysłów związanych z radzeniem sobie z szczególnymi sytuacjami. Wyodrębnione części szkolenia, przeznaczone na studia przypadku, będą realizowane metodą pracy w małych (2 osobowych) grupach, wspieranych poprzez indywidualne konsultacje z trenerem (prowadzącym);
- **ćwiczenia praktyczne** – grupowe rozstrzygnięcie problemów czy wykonywanie zadań wskazanych przez trenera
- **dyskusja** (uczestnicy wymieniają się wiedzą, pomysłami i uwagami na dany temat między sobą oraz z trenerem).
- **burza mózgów** (wypracowywanie pomysłów na projekty oraz rozwiązań atypowych problemów); metoda pozwala aktywnie wprowadzić uczestników w nowe zagadnienie problemowe, rozwija kreatywny wymiar szkolenia

Materiały szkoleniowe:

Uczestnicy szkolenia otrzymają komplet materiałów składający się z:

- wydruku prezentacji szkoleniowej,
- skrypt zawierający podstawową wiedzę na temat Tele-windykacji.

Prelegent

Robert Rebizant — licencjonowany prywatny detektyw specjalizujący się w sprawach gospodarczych. Od kilku lat zawodowo związany z windykacją. Przeszedł praktycznie wszystkie etapy windykacji — od call center, po obsługę windykacyjną spółek kapitałowych. Obecnie poza prowadzeniem działalności detektywistycznej i szkoleniowej zajmuje stanowisko pełnomocnika zarządu ds. windykacji w holdingu spółek kapitałowych posiadających kilka biurów na terenie Warszawy.

Umiejętne wykorzystanie najnowszych technik prawnych w zakresie windykacji należności (w tym elektronicznego postępowania upominawczego) w celu maksymalnego zwiększenia skuteczności egzekucji należności od nieuczciwych dłużników – warsztaty.

Prowadzący i autor szkolenia: Dariusz Rostał

Proponowany program szkolenia

- 1. Wiadomości wprowadzające.**
- 2. Przedstawienie najnowszych regulacji prawnych mających istotny wpływ na skuteczność egzekucji.**
- 3. Umiejętność prowadzenia windykacji należności na etapie przedsądowym, sądowym i komorniczym: a. przygotowanie Pracowników windykacji do poszczególnych etapów.**
- 4. Umiejętność stosowania narzędzi windykacyjnych w sposób umożliwiający maksymalną efektywność:**
 - prawidłowe rozpoznanie przyczyn zalegania przez dłużnika z płatnościami wymagalnych zobowiązań,
 - b. dobieranie właściwych metod w odniesieniu do konkretnych dłużników.
- 5. Technika przygotowywania właściwie sformułowanych wezwań przedsądowych adresowanych do:**
 - a. klientów mających środki finansowe niewystarczające na pokrycie zobowiązań wszystkich wierzycieli,
 - b. klientów świadomie zwlekających z zapłatą, traktujących brak płatności jako formę kredytu kupieckiego,
 - c. klientów nie zamierzających zapłacić i jednocześnie pozornie wyprowadzających na zewnątrz swój majątek w celu uniknięcia egzekucji,
 - d. praktyczne ćwiczenia przygotowujące wzory poszczególnych pism, na etapie:
 - przed rozwiązaniem umowy z powodu zalegania z płatnościami,
 - przed skierowaniem sprawy na drogę postępowania sądowego.
- 6. Właściwe postępowanie związane ze skutecznym doręczaniem korespondencji na poszczególnych etapach windykowania należności:**
 - a. szczegółowe procedury postępowania w sytuacji braku możliwości prawidłowego doręczenia,
 - b. metody pozwalające na prawdziwą ocenę stopnia skuteczności doręczenia danej korespondencji i wykazanie jego wpływu na skuteczność egzekucji,
 - c. odpowiednie zachowanie się przez wierzyciela zobowiązanego przez sąd do wskazania aktualnego miejsca pobytu pozwanego w terminie 7 dni pod rygorem zawieszenia postępowania.
- 7. Technika umożliwiająca właściwe zabezpieczenie interesów wierzyciela na etapie przesądowym, wykorzystująca istniejącą jeszcze chęć współpracy przez dłużnika:**
 - a. maksymalne wykorzystanie przez wierzyciela składanych przez dłużnika wniosków o rozłożenie na raty spłaty zobowiązań,
 - b. uzyskiwanie od dłużnika takich prawnych sposobów zabezpieczeń wywiązania się z płatności, które umożliwią przyszłą, rzeczywiście skuteczną egzekucję i konkurencję z innymi wierzycielami (zwłaszcza uprzywilejowanymi),
 - c. proponowany model postępowania z "trudnymi" dłużnikami, w tym będącymi w upadłości bądź nią zagrożonymi,

d. praktyczne aspekty sądowego postępowania zabezpieczającego, ćwiczenia w prawidłowym sporządzeniu wniosku o udzielenie zabezpieczenia.

8. Sposoby kwalifikacji dłużników uwzględniające realia nieuczciwego obrotu:

a. dobór odpowiednich metod windykacji do każdego typu dłużnika.

9. Sposób postępowania z kluczowymi (strategicznymi klientami) dający możliwość zachowania warunków konkurencji na danym rynku:

- a. na etapie negocjacji kontraktu,
- b. przy pojawieniu się pierwszych problemów z płatnościami,
- c. na etapie postępowania sądowego,
- d. przed wszczęciem i w trakcie postępowania komorniczego.

10. Właściwe przygotowanie pracowników windykacji (w tym również nieposiadających prawniczego przygotowania) do sporządzania pozwów (ich projektów):

- a. w zakresie wnoszenia pozwów na formularzach urzędowych oraz na informatycznych nośnikach danych,
- b. w zakresie postępowania nakazowego w postępowaniu gospodarczym i cywilnym,
- c. w zakresie postępowania upominawczego, w tym elektronicznego,
- d. technika pozwalająca na uzyskanie nakazu zapłaty w terminie do 7 dni,
- e. ćwiczenia w ustalaniu wartości przedmiotu sporu oraz w samodzielnym ustalaniu i uiszczaniu opłaty sądowej od pozwu,
- f. proponowane modele postępowania wierzyciela w sytuacji braku możliwości uzyskania nakazu zapłaty,
- g. zarówno w postępowaniu zwykłym jak i uproszczonym,
- h. wspólne opracowywanie właściwych schematów postępowania łącznie ze wzorami poszczególnych pism.

11. Praktyczne wskazówki umożliwiające wierzycielowi zlecenie komornikowi prowadzenie w pełni efektywnego postępowania egzekucyjnego - ćwiczenia w przygotowywaniu poprawnych wniosków o wszczęcie egzekucji: z wynagrodzenia za pracę, ze świadczeń emerytalno-rentowych, z rachunku bankowego i z nieruchomości:

- a. technika wyboru właściwego komornika do przeprowadzenia egzekucji merytorycznej i formalnej,
- b. umiejętność wskazania odpowiedniego sposobu egzekucji,
- c. właściwe prowadzenie egzekucji w sytuacji zgonu dłużnika przed wszczęciem egzekucji i w jej trakcie,
- d. należyta kontrola postępowania komornika, zwłaszcza w zakresie efektywności postępowania jak i naliczania kosztów egzekucji,
- e. opracowywanie przykładowych wzorów pism w sytuacji całkowitej lub częściowej bierności komornika.

12. Praktyczne sposoby ustalania przez pracownika przedsiębiorcy rzeczywistego, a nie iluzorycznego majątku dłużnika:

- a. na etapie przedsądowym i sądowym,
- b. przed wszczęciem egzekucji i w trakcie jej prowadzenia,
- c. wskazanie prawnych możliwości przerwania na komornika obowiązku ustalenia stanu majątkowego dłużnika w sposób nieodpłatny i płatny.

13. Wpływ niewłaściwie zawieranych umów handlowych z osobami pozostającymi w związku małżeńskim na skuteczność procesu egzekucji należności:

a. wskazanie metod dających możliwość wyegzekwowania roszczenia.

14. Technika postępowania wierzyciela w stosunku do nieuczciwych dłużników, którzy zdążyli ukryć swój majątek – wyprowadzić go na osoby trzecie w celu pokrzywdzenia wierzyciela:

a. praktyczne ćwiczenia.

Prelegent

Dariusz Rysta – sędzia Sądu Apelacyjnego, orzeka w sprawach cywilnych i gospodarczych, wizytator ds. cywilnych i egzekucyjnych. Nadzoruje prawidłowości prowadzonych postępowań egzekucyjnych przez sądy i komorników. Prowadzi wykłady z zakresu postępowania zabezpieczającego i egzekucyjnego dla m.in. aplikantów komorniczych, teoretyk i praktyk wymiaru windykacji należności. Od kilkunastu lat zajmuje się sprawami egzekucyjnymi. Założyciel i kierownik jednej z pierwszych w Polsce Sekcji Egzekucyjnej w Sądzie Rejonowym, przekształconej następnie w Wydział Egzekucyjny, orzekał i wizytował w Sądzie Okręgowym w Wydziałach Cywilnym i Gospodarczym. Doświadczenie w zakresie szeroko rozumianego postępowania egzekucyjnego wzbogaca i wykorzystuje prowadząc od kilkunastu lat wykłady i warsztaty windykacji oraz Szkolenia z zakresu zawierania i zabezpieczania umów kredytowych, obrotu nieruchomościami, kontraktów handlowych i inne.

Praktyczne warsztaty wszczęcia i prowadzenia przymusowego postępowania komorniczego zapewniające jego maksymalną skuteczność w stosunku do nieuczciwych dłużników – stan prawny 2011

Prowadzący i autor szkolenia: Dariusz Rostał

Proponowany program szkolenia:

1. Praktyczne wskazówki dla wierzyciela ułatwiające wybór faktycznie szybkiego i skutecznego Komornika do przymusowej egzekucji należności pieniężnych:

- techniki ułożenia właściwej współpracy pomiędzy wierzycielem a komornikiem,
- wybór przez wierzyciela właściwych (bo skutecznych w praktyce) sposobów nadzorowania pracy komornika (zapobiegających lub zwalczających jego opieszałość) niewymagających lub wymagających opłat od wierzyciela,
- kontrolowanie przez wierzyciela prawidłowości naliczanych przez komornika kosztów postępowania egzekucji roszczeń pieniężnych, a zwłaszcza tych obciążających wierzyciela.

2. Przedstawienie w przejrzysty i maksymalnie praktyczny sposób technik sporządzania wniosku o wszczęcie egzekucji należności pieniężnych:

- omówienie schematu (wyglądu) wniosku w odniesieniu do poszczególnych sposobów egzekucji,
- umiejętność sformułowania wniosku w sposób zapewniający minimalny nakład pieniężny wierzyciela,
- sposoby kontrolowania prawidłowości ustalania i pobierania (zwłaszcza od wierzyciela) przez komornika kosztów postępowania egzekucyjnego.

3. Analiza technik służących wierzycielowi do ustalania faktycznego majątku dłużnika (zwłaszcza dłużnika nieuczciwego):

- możliwość przerwania na Komornika obowiązku ustalenia majątku dłużnika w sposób całkowicie nieodpłatny jak i płatny,
- jak maksymalnie w praktyce wykorzystać możliwość nakazania dłużnikowi odpowiedzi na wszelkie pytania wierzyciela dotyczące majątku dłużnika (zwłaszcza tego ukrytego przed wierzycielem),
- techniki ustalania składników majątku, który został przez dłużnika pozornie wyprowadzony (przeniesiony na osoby trzecie, w tym na te najbliższe).

4. Faktyczne problemy związane z prowadzeniem skutecznej egzekucji przeciwko dłużnikowi pozostającemu w związku małżeńskim:

- przeszkody utrudniające (uniemożliwiające) wierzycielowi uzyskanie klauzuli wykonalności p-ko małżonkowi i sposoby ich usuwania przez wierzyciela,

- ochrona interesów wierzyciela przy braku możliwości kontynuowania egzekucji z majątku wspólnego dłużnika i współmałżonka,
- sposoby prowadzenia skutecznej egzekucji w stosunku do dłużnika będącego w konkubinacie.

5. Spowalnianie (uniemożliwianie) procesu windykacji należności przez dłużnika zmieniającego swoje miejsce zamieszkania lub siedzibę:

- uniemożliwianie przez dłużnika skutecznego doręczenia korespondencji wierzyciela, sądu i komornika,
- proponowane wierzycielowi metody postępowania zapewniające mu skuteczne wszczęcie lub kontynuowanie windykacji należności.

6. Właściwe postępowanie wierzyciela w przypadku śmierci dłużnika:

- przed lub w trakcie postępowania sądowego lub komorniczego,
- wskazówki jak postępować, gdy się okaże, że dłużnik w momencie wydawania wyroku lub wszczęcia egzekucji już nie żył.

Prelegent

Dariusz Rystał – sędzia Sądu Apelacyjnego, orzeka w sprawach cywilnych i gospodarczych, wizytator ds. cywilnych i egzekucyjnych. Nadzoruje prawidłowości prowadzonych postępowań egzekucyjnych przez sądy i komorników. Prowadzi wykłady z zakresu postępowania zabezpieczającego i egzekucyjnego dla m.in. aplikantów komorniczych, teoretyk i praktyk wymiaru windykacji należności. Od kilkunastu lat zajmuje się sprawami egzekucyjnymi. Założyciel i kierownik jednej z pierwszych w Polsce Sekcji Egzekucyjnej w Sądzie Rejonowym, przekształconej następnie w Wydział Egzekucyjny, orzekał i wizytował w Sądzie Okręgowym w Wydziałach Cywilnym i Gospodarczym. Doświadczenie w zakresie szeroko rozumianego postępowania egzekucyjnego wzbogaca i wykorzystuje prowadząc od kilkunastu lat wykłady i warsztaty windykacji oraz Szkolenia z zakresu zawierania i zabezpieczania umów kredytowych, obrotu nieruchomościami, kontraktów handlowych i inne.

Prewencja i windykacja

Prowadzący i autor szkolenia: Robert Rebizant

Cel szkolenia:

Zadaniem szkolenia jest przekazanie informacji z zakresu prewencji i windykacji. Ważnym punktem będzie również przekazanie praktycznej wiedzy o działaniach mających na celu zabezpieczenie osób/institucji.

W trakcie szkoleni uczestnicy będą mieli możliwość na:

- Poznanie psychologii dłużnika;
- Poznanie pełnej procedury windykacyjnej od postępowania przesądowego, przez postępowania sądowe, a skończywszy na postępowaniu egzekucyjnym i upadłościowym,
- Przekazanie wiedzy z zakresu poprawnego zawierania umów, a także zabezpieczania należności,
- Przygotowanie osób odpowiedzialnych za windykację należności do wykonywania swoich obowiązków w sposób w pełni profesjonalny i skuteczny,
- Zapoznanie z metodami prowadzenia kontaktu z dłużnikiem.

Proponowany program szkolenia

Rozdział I – Wstęp

Rozdział II – Psychologia dłużnika

Aby skutecznie windykować należy poznać przeciwnika. Nie można mierzyć wszystkich dłużników jedną miarą, bo przegramy. Zrozumienie przyczyn niepłacenia, ich mechanizmów stanowi bardzo często o powodzeniu negocjacji.

- Dłużnik jako człowiek
- Piramida płatności
- Typy dłużników
 - Biedacy
 - Fraudzi
 - Gracze
- Gry dłużników

Rozdział III – Rozpoznanie zdolności kredytowych

Sun Tzu chiński strateg wojenny już kilka tysięcy lat temu pisał w Sztuce wojny „Mądrzy władcy i przebiegli dowódcy pokonują przeciwników (..) ponieważ z wyprzedzeniem zdobywają wiedzę o wrogu”. Aby skutecznie windykować należy mieć maksymalnie dużą ilość wiedzy o dłużniku.

- Biały wywiad - sprawdzić kontrahenta (osoba fizyczna, spółka, powiązania personalne i kapitałowe)

- Wykorzystanie detektywów.

Rozdział IV – Zabezpieczanie kontraktów

Hipokrates mawiał, że łatwiej zapobiegać, niż leczyć. A jak zapobiegać chęci niespłacania zobowiązań? Odpowiednimi zapisami w umowach.

- Najczęściej popełniane przez wierzyciela błędy na etapie negocjowania (zawierania umowy) z dłużnikiem
- Prawidłowe sporządzanie umów.
- Błędy w zawieranych umowach wpływające na obniżenie/pozbawienie skuteczności
- Techniki mające na celu skłonienie dłużnika do zapłaty na etapie realizacji umowy, przed podjęciem decyzji o jej rozwiązaniu i wstrzymaniu dostaw towaru (usług)
- Techniki motywacji dłużnika do zawarcia umowy na określonych przez wierzyciela finansowych warunkach
- Uzyskanie szybkiego tytułu egzekucyjnego bez udziału sądu (777 KPC)

Rozdział V – Nagrywanie rozmów- aspekty prawne.

Czy nagrywanie rozmów jest w świetle prawa polskiego legalne? Można nagrywać, czy łamiemy wtedy zapisy kodeksu karnego?

Rozdział VI – Proces windykacji

- Kiedy zacząć windykować
- Windykacja własna,
- Windykacja przez podmioty trzecie: kancelarie, firmy windykacyjne
- Potrącenie,
- Cesja wierzytelności,
- Postępowanie egzekucyjne (współpraca z komornikami)
- Podstawowe błędy popełniane przy pisaniu wniosków egzekucyjnych,
- Błędy podczas windykacji – humorystycznie o „wpadkach” windykatorów i dłużników.
- Procedury
- Wybór drogi kontaktu
- Jak rozmawiać?
- Negocjacje

- Antymanipulacja.
- Wezwania do zapłaty
- Zagrożenie sankcjami
- Konsekwencja
- Wprowadzanie sankcji (plan, piramida)
- Uznanie długu
- Przerwanie biegu przedawnienia
- Prawidłowe przetwarzanie informacji.

Rozdział VII – Trudny dłużnik

Sposoby radzenia sobie z sytuacjami trudnymi, jakie mogą zdarzyć się w pracy windykatora.

Kontr natarcie (groźby, wyzwiska, krytyka) – to na szczęście niewielki procent dłużników. Próbują zastraszyć, lub wręcz zastraszają kontrahentów. Bardzo częstą formą jest tutaj krytyka wszystkiego, straszenie mediami lub powoływanie się na „wpływową znajomość”.

Rozdział VIII – Ujawnienie zadłużenia

Jak zgodnie z prawem ujawnić na zewnątrz zadłużenie dłużnika bez narażania się na ustawę o ochronie danych osobowych.

Rozdział IX – Zajęcia praktyczne.

Każdy uczestnik będzie mógł wykorzystać zdobytą wiedzę w praktyce.

Zostanie postawiony w sytuacji trudnej i będzie musiał, za pomocą zdobytej wiedzy, z niej wybrnąć.

Sposób prowadzenia zajęć:

Szkolenie będzie realizowane w ciągu 8 godzin dydaktycznych.

Ogólną wytyczną sposobu prowadzenia szkolenia będzie kooperatywne uczenie się (co-operative learning).

Tylko niewielkie części szkolenia będą oparte o tradycyjne formy nauczania (wykład czy prelekcja).

Do wiodących metod pracy z uczestnikami będą należeć metody aktywizujące, przede wszystkim:

- **studium przypadku** (analiza opisanego stanu lub sekwencji zdarzeń) dająca uczestnikom możliwość zarówno praktycznego zastosowania nabytej wiedzy i sprawdzenia umiejętności w danej sytuacji problemowej, jak i wymiany pomysłów związanych z radzeniem sobie z szczególnymi sytuacjami. Wyodrębnione części szkolenia, przeznaczone na studia przypadku, będą realizowane metodą pracy w małych (2 osobowych) grupach, wspieranych poprzez indywidualne konsultacje z trenerem (prowadzącym);
- **ćwiczenia praktyczne** – grupowe rozstrzygnięcie problemów czy wykonywanie zadań wskazanych przez trenera
- **dyskusja** (uczestnicy wymieniają się wiedzą, pomysłami i uwagami na dany temat między sobą oraz z trenerem).

- **burza mózgów** (wypracowywanie pomysłów na projekty oraz rozwiązań atypowych problemów); metoda pozwala aktywnie wprowadzić uczestników w nowe zagadnienie problemowe, rozwija kreatywny wymiar szkolenia

Materiały szkoleniowe:

Uczestnicy szkolenia otrzymają komplet materiałów składający się z:

- wydruku prezentacji szkoleniowej,
- skrypt zawierający podstawową wiedzę na temat Tele-windykacji.

Prelegent

Robert Rebizant — licencjonowany prywatny detektyw specjalizujący się w sprawach gospodarczych. Od kilku lat zawodowo związany z windykacją. Przeszedł praktycznie wszystkie etapy windykacji — od call center, po obsługę windykacyjną spółek kapitałowych. Obecnie poza prowadzeniem działalności detektywistycznej i szkoleniowej zajmuje stanowisko pełnomocnika zarządu ds. windykacji w holdingu spółek kapitałowych posiadających kilka biurów na terenie Warszawy.

Windykacja wierzytelności powstałych z tytułu wynajmu lokali komercyjnych

Prowadzący i autor szkolenia: Robert Rebizant

Cel szkolenia:

Zadaniem szkolenia jest przekazanie informacji z zakresu windykacji ogólnej, jak również windykacji wierzytelności, jakie powstały w wyniku wynajmu powierzchni komercyjnych. Ważnym punktem będzie również przekazanie praktycznej wiedzy o działaniach mających na celu zabezpieczenie osób/instytucji oferujących wynajem nieruchomości komercyjnych.

W trakcie szkoleni uczestnicy będą mieli możliwość na:

- Poznanie psychologii dłużnika;
- Poznanie pełnej procedury windykacyjnej od postępowania przesądowego, przez postępowania sądowe, a skończywszy na postępowaniu egzekucyjnym i upadłościowym,
- Przekazanie wiedzy z zakresu poprawnego zawierania umów, a także zabezpieczania należności,
- Przygotowanie osób odpowiedzialnych za windykację należności do wykonywania swoich obowiązków w sposób w pełni profesjonalny i skuteczny,
- Zapoznanie z metodami prowadzenia kontaktu z dłużnikiem.

Szkolenie skierowane jest do:

- właścicieli nieruchomości komercyjnych
- zarządców nieruchomości komercyjnych
- osoby odpowiedzialne za windykację w firmach wynajmujących nieruchomości komercyjne
- dyrektorów administracyjnych
- facility menagerów
- property managerów
- kierowników obiektów handlowych.

Sposób prowadzenia zajęć:

Ogólną wytyczną sposobu prowadzenia szkolenia będzie kooperatywne uczenie się (co-operative learning). Tylko niewielkie części szkolenia będą oparte o tradycyjne formy nauczania (wykład, czy prelekcja).

Do wiodących metod pracy z uczestnikami będą należeć metody aktywizujące, przede wszystkim:

- **studium przypadku** (analiza opisanego stanu lub sekwencji zdarzeń) dająca uczestnikom możliwość zarówno praktycznego zastosowania nabytej wiedzy i sprawdzenia umiejętności w danej sytuacji problemowej, jak i wymiany pomysłów związanych z radzeniem sobie z szczególnymi sytuacjami. Wyodrębnione części szkolenia, przeznaczone na studia przypadku, będą realizowane metodą pracy w małych (2 osobowych) grupach, wspieranych poprzez indywidualne konsultacje z trenerem (prowadzącym);

- **ćwiczenia praktyczne** – grupowe rozstrzygnięcie problemów czy wykonywanie zadań wskazanych przez trenera;
- **dyskusja** (uczestnicy wymieniają się wiedzą, pomysłami i uwagami na dany temat między sobą oraz z trenerem);
- **burza mózgów** (wypracowywanie pomysłów na projekty oraz rozwiązań atypowych problemów); metoda pozwala aktywnie wprowadzić uczestników w nowe zagadnienie problemowe, rozwija kreatywny wymiar szkolenia.

Materiały szkoleniowe:

- wydruku prezentacji szkoleniowej,
- skrypt zawierający podstawową wiedzę na temat windykacji wierzytelności powstałych z tytułu wynajmu lokali komercyjnych.

Proponowany program szkolenia:

I. WINDYKACJA NALEŻNOŚCI JAKO PROCES.

1. Strony stosunku zobowiązaniowego.

2. Windykacja jako proces:

- co to jest windykacja?
- dlaczego ludzie nie płacą?
- hierarchia płatności,
- przeciąganie, gra,
- uwarunkowania społeczne,
- typy dłużników (biedacy, gracze, fraudzi, wizjonerzy i problematycy),
- gry dłużników (na czas, strategia, inni wierzyciele, najpierw im zapłacę, reklamacja, zasada - mnie nie zapłacili, to ja wam nie zapłacę, zapomniałem, często wyjeżdżam, granie „głupiego”, pan niedostępny, kontr natarcie (groźby, wyzwiska, krytyka),
- co robimy źle?
- jak sami często nieświadomie zachęcamy do przeciągania płatności? (uzależnienie od firmy, brak procedur, bałagan, długi czas reakcji, niekonsekwencja, przewidywalność)

II. PRZED ZAWarciEM UMOWY

1. SPRAWDZIĆ KONTRAHENTA- Proste sprawdzenie w Internecie ("wujek Google", www.stat.gov.pl, KRS, RDG, SPG, Kto-kogo, Biznespolska), wywiadownie gospodarcze, prywatni detektywi.

2. KRS – wgląd.

III. ZABEZPIECZENIE POPRZEZ ZAPISY UMOWY

1. Przedstawienie zapisów umowy, oraz ich analiza pod względem prawnym.

2. Zapisy zabezpieczające (analiza zapisów umowy nr 1)

3. Przeznaczenie lokalu (biurowe, handlowe itp.)

4. W przypadku sprzedaży alkoholu zgoda Wynajmującego
5. Obowiązek pozwoleń po stronie Najemcy
6. Termin wydania lokalu
7. Najemca zna stan lokalu
8. Wysokość czynszu (rozbiecie czynsz + opłata eksploatacyjna)
9. Możliwości zabezpieczenia (kaucja, weksel, gwarancja bankowa, przewłaszczenie na zabezpieczenie).
10. Odsetki (ustawowe, umowne, ustawa „antylichwiarska”)
11. Przerwy w dostawie mediów
12. Zawiadomienie o awarii
13. Pisemne powiadomienie o zamiarze wnoszenia sprzętów z lokalu (670 KC – podciągnąć pod bezpieczeństwo).
14. Wprowadzenie regulaminu budynku
15. Podnajem lokalu tylko za zgodą
16. Zniesienie odpowiedzialności za wniesione mienie
17. Okres zawarcia umowy (określony, nieokreślony – skutki takiego zapisu)
18. Możliwości wypowiedzenia (zasady kodeksowe i umowne)
19. Rozwiązanie natychmiastowe
20. Kary umowne
21. Wysokość kar umownych i ustawowych przy wypowiedzeniu umowy zawartej na czas określony)
22. Rozwiązanie za porozumieniem
23. Opuszczenie po zapłaceniu za okres wypowiedzenia.
24. Dostęp w okresie wypowiedzenia i w ciągu 6 miesięcy przed opuszczeniem
25. Zapis o stanie niepogorszonym
26. Konieczność sporządzenia protokołu zdawczo odbiorczego – zapis jednostronny.

27. Kara umowna za nieopuszczenie lokalu

28. Zapisy końcowe (prorogacja)

- Możliwość zapewnienia tytułu egzekucyjnego zgodnie z art. 777 KPC na etapie zawierania Umowy
- Zastaw ustawowy na rzeczach ruchomych wniesionych do przedmiotu najmu. (670 KC)
- Kaucja i jej rola w zabezpieczeniu roszczeń – (zapisy regulujące, wysokość, oprocentowanie, warunki zwrotu)
- Kompensata kaucji (dopuszczalność, zapisy o potrącaniu 498 KC, 499 KC możliwość rozwiązania po potrąceniu).
- Restytucja lokalu do stanu poprzedniego (pojęcie normalnego zużycia, nienormalne zużycie, protokoły początkowe i końcowe, dokumentacja fotograficzna).

29. Aspekty nagrywania rozmów telefonicznych

IV. PROCES WINDYKACJI

1. Procedura
2. Wybór drogi kontaktu
3. Negocjacje (możliwość uzyskania tytułu egzekucyjnego na Najemcę bez konieczności sądu).
4. Zagrożenie sankcjami
5. Konsekwencja
6. Wprowadzanie sankcji (plan, piramida)
7. Uznanie długu
8. Przerwanie biegu przedawnienia
9. Błędy podczas windykacji

V. WPROWADZAMY SANKCJE

1. Wymówienie umowy z zastawem ustawowym, zagrożenie karami umownymi – dorozumiane przedłużenie umowy najmu, konieczność zastosowania not obciążeniowych aby nie doprowadzić do dorozumianego przedłużenia umowy najmu) !!!
2. Odsetki
3. Kary umowne
4. Zlecenie windykacji
5. Doniesienie do prokuratury
6. Ujawnienie zadłużenia - triki na dłużników
7. KRD

Prelegent

Robert Rebizant — licencjonowany prywatny detektyw specjalizujący się w sprawach gospodarczych. Od kilku lat zawodowo związany z windykacją. Przeszedł praktycznie wszystkie etapy windykacji — od call center, po obsługę windykacyjną spółek kapitałowych. Obecnie poza prowadzeniem działalności detektywistycznej i szkoleniowej zajmuje stanowisko pełnomocnika zarządu ds. windykacji w holdingu spółek kapitałowych posiadających kilka biurów na terenie Warszawy.

Informacje organizacyjne

Warunki współpracy:

Liczba osób w grupie:	do uzgodnienia
Liczba grup:	do uzgodnienia
Cena za przygotowanie i przeprowadzenie projektu szkoleniowego:	do uzgodnienia
Liczba dni:	do uzgodnienia
Warunki płatności:	płatność na podstawie faktury wystawionej w terminie do uzgodnienia
Termin szkolenia:	do uzgodnienia
Miejsce szkolenia:	do uzgodnienia

W przypadku szkoleń finansowanych ze środków publicznych w min. 70% cena za szkolenie zwolniona jest z podatku VAT (cena netto=cena brutto).

W cenę szkolenia wliczane jest:

- opracowanie programu i harmonogramu szkolenia,
- przygotowanie i dostarczenie materiałów merytorycznych w formie papierowej dla każdego uczestnika,
- materiały biurowe dla każdego uczestnika (długopisy, notatniki, ankiety ewaluacyjne),
- imienny certyfikat dla każdego uczestnika z wyszczególnieniem tytułu szkolenia, ilości godzin szkolenia, datą i miejscem szkolenia oraz podpisem wykładowcy,
- honorarium wykładowcy,
- dojazd i nocleg wykładowcy (opcjonalnie).

Po stronie Zamawiającego leży dostarczenie listy uczestników minimum na 5 dni roboczych przed terminem szkolenia.

Na specjalne życzenie organizujemy również usługi hotelarskie, transportowe i wyżywienie dla uczestników, jak również przygotowujemy ankietę sprawdzającą wiedzę uczestników przed i po odbyciu szkolenia, a także raport poszkoleniowy.

Referencje

LexisNexis jest wiodącym dostawcą kompleksowych rozwiązań informacyjnych dla rynku prawniczego, biznesu, instytucji rządowych, rynku akademickiego oraz rynku analizy ryzyka. LexisNexis - pionier w dziedzinie informacji online, dostawca serwisów LexisNexis; jako członek Reed Elsevier poszerzył działalność i obecnie pomaga swoim klientom realizować ich cele w ponad 100 krajach, na sześciu kontynentach, przy pomocy ponad 13 000 pracowników.

Aby pomóc klientom odnieść sukces, LexisNexis wprowadza na rynek kompleksowe rozwiązania, jakimi są między innymi szkolenia, publikacje Prawnicze, serwis Prawno-Gospodarczy oraz Serwis Prawniczy LexPolonica.

Dzięki wiedzy i doświadczeniu zdobytym przez lata możemy zaoferować Państwu wysokiej jakości wydarzenia prowadzone przez praktyków z sektora: prawa, finansów, nieruchomości oraz telekomunikacji.

Współpracujemy z wykładowcami sprawdzonymi i aktywnymi zawodowo, mającymi bogate doświadczenie i wykazującymi się pełnym profesjonalizmem. Do grona współpracujących z nami wykładowców należą specjaliści z: Ministerstwa Ochrony Środowiska, Regionalnych Izb Obrachunkowych, Izby Pracy Ubezpieczeń Społecznych i Spraw Publicznych Sądu Najwyższego, Krajowego Rejestru Długów, Instytucji Pośredniczącej II stopnia w zarządzaniu Regionalnym Programem Operacyjnym na lata 2007-2013, Departamentu Administracji Publicznej MSWiA oraz z Departamentu Prawnego Urzędu Zamówień Publicznych.

Lista referencyjna:

Z naszej ofert skorzystali między innymi:





Ministerstwo Infrastruktury
Ministry of Infrastructure



Ministerstwo Zdrowia

NBP

Narodowy Bank Polski

ZUS



RZECZNIK PRAW OBYWATELSKICH

NFZ

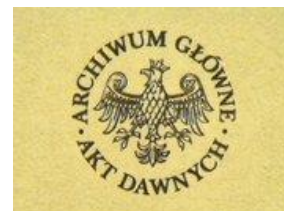
Narodowy Fundusz Zdrowia



GENERALNA
DYREKCJA
OCHRONY
ŚRODOWISKA



CENTRUM PROJEKTÓW
EUROPEJSKICH



AGENCJA
REZERW MATERIAŁOWYCH



Narodowy Fundusz
Ochrony Środowiska
i Gospodarki Wodnej



Fundacja Programów
Pomocy dla Rolnictwa





Miasto
Stoleczne
Warszawa



Urząd Miasta Wolin



Towarzystwo Opieki
Nad Zwierzętami
w Polsce
Oddział w Zabrze



Ośrodek Pomocy Społecznej
Dzielnicy Śródmieście m. st. Warszawy





miejskie
przedsiębiorstwo
energetyki
ciepłej s.a.
w krakowie



SKANSKA

**Polimex
Mostostal**



Kulczyk Holding s.A.

MARViPOL
development

budimex

ALLCON
BUDOWNICTWO

xella

KRONO
SWISS KRONO GROUP



ZZN | ZESPÓŁ
ZARZĄDCÓW
NIERUCHOMOŚCI

EADS
PZL

Imtech

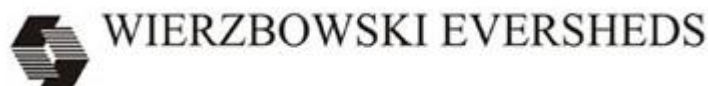
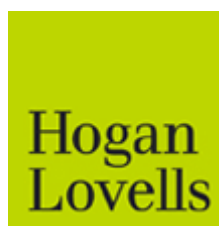
Ciech

BNP PARIBAS
LEASE GROUP

BNP PARIBAS

KB Kredyt
Bank

eurobank





i wielu innych...

Jeśli jesteście Państwo zainteresowani **ofertą szkoleń** otwartych bądź przeprowadzeniem szkoleń zamkniętych, serdecznie zachęcamy do kontaktu z nami:

- dzial.szukolen@lexisnexis.pl
- **22 572 95 17/18**

Pełną ofertę szkoleń proponowanych przez LexisNexis Polska znajdą Państwo na stronie www.szukolenia.lexisnexis.pl