

Termin: 19.11.2020

ZOOM online

Udział:

325 zł +VAT/os

295 zł + VAT/os = 2 osoby

275 zł+ VAT/os = 3 osoby



Odyskiwanie należności w warunkach pandemii →
szybka ścigalność i optymalizacja kosztów



www.EDUCATION-FIRST.pl 22 644 18 35 kom., 662 071 646

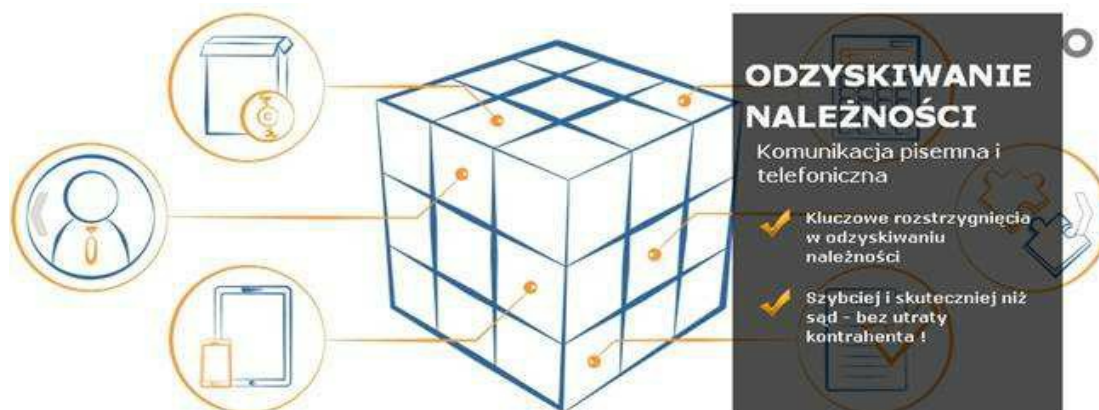
Jak sprawić żeby dłużnik płacił na czas ? Jak optymalizować koszty zarządzania wierzycelnościami ? Jak zapobiec ZATOROM PŁATNICZYM ?

Odzyskiwanie należności w warunkach pandemii → szybka ściągalność i optymalizacja kosztów → Szybciej niż sąd

Windykacja

Optymalizacja

Kosztów



Coach: dr Krzysztof Matela

Przez wiele lat zarządzał giełdową firmą windykacyjną. Wizjoner, doskonały mówca, świetny strateg, a gdy trzeba – twardy negocjator. Z wykształcenia socjolog, z doświadczenia manager, windykator, wykładowca akademicki. Business Centre Club

9.30

1. Efektywne zarządzanie długiem - Jak uniknąć zatorów w dobie pandemii ?

- Weryfikacja standingu finansowego i solidności kupieckiej kontrahenta.
- Interpretacja indeksów zdolności płatniczej
- Podział dłużników (wielkość, typ, styl płatniczy, własność, wiek)
- Zmiany modelu zachowań
- Parametry dot. współpracy (ruchome i stałe)
- **Skuteczna ścieżka windykacyjna w czasach pandemii**
- Wykorzystanie form rozliczeń w późniejszym dochodzeniu roszczeń i windykacji.

Aspekty księgowo-podatkowe:

- zlecenia windykacji. - czy i kiedy warto zlecać odzyskanie

Termin: 19.11.2020

Miejsce: Warszawa,
Centrum Giełdowe ,
Książęca 4

Czas: 9.30-16.45

Prelegent:
dr Krzysztof Matela

Udział: 325 zł + VAT

Cel szkolenia

- Konieczne scenariusze w dobie pandemii -COVID-19
- Skuteczna ścieżka windykacyjna
- Jak zoptymalizować zarządzanie

długu firmie windykacyjnej ?

- Umowa windykacji należności
- sprzedaż wierzytelności - jak efektywnie pozbyć się długu ?
- kupno wierzytelności - czym się kieruje kupujący wierzytelność ?
- Opodatkowanie sprzedaży lub windykacji nabytych wierzytelności
- Czy windykacja wierzytelności na zlecenie albo na własny rachunek podlega opodatkowaniu podatkiem od towarów i usług ?

2. Wzorcowa Komunikacja z dłużnikiem w trakcie pandemii

- Początek komunikacji
- Wyparcie
- Zaprzeczenie
- Przemieszczenie
- Racjonalizacja
- Regresja
- Wpływ frustracji na zachowanie
- Emocje

3. Skuteczne techniki telefonicznych negocjacji z dłużnikami, jako sposób na wzrost efektywności działań egzekwowania należności

- Przygotowanie do rozmowy
- Słowa kluczowe
- Struktura rozmowy
- Niebezpieczeństwa związane z poziomem emocji
- Ratowanie się z opresji
- Sposoby określania programów decyzyjnych rozmówcy

→ Umiejętne prowadzenie rozmowy przez telefon może nakłonić dłużnika do współpracy. Ustalenie szczegółów spłat dzięki umiejętnemu prowadzeniu rozmów telefonicznych może przebiec bardziej efektywnie. Targowanie może znacząco zwiększyć kwotę spłaty.

4. Techniki Wywierania wpływu / Techniki windykacji

- Skupienie uwagi – tryb peryferyjny i centralny
- Zasada kontrastu
- Klik – wrr...
- Wzmacnianie polecenia/prośby uzasadnieniem
- Gorący kartofel
- Reguła wzajemności
- Wyobrażenia

5. Doskonale napisane wezwanie, jako wsparcie działań windykacyjnych.

wierzytelności ? (aspekty księgowo-podatkowe)

→ Zaprezentowany przez praktyka - sprawdzony model pisma windykacyjnego (SZYBCIEJ i SKUTECZNIEJ niż SĄD)

Dla kogo?

- właściciele, prezesi
- działy windykacyjne
- księgowi
- działy handlowe

Zastosowanie

- Zachowanie płynności finansowej
- Zaawansowana komunikacja z kontrahentami

Korzyści

- **Zatory = kłopoty.** Brak terminowej zapłaty za towary lub usługi, jak również zbyt długie oczekiwanie na nią, generuje szereg negatywnych konsekwencji
- **Techniki windykacji (odzyskiwania należności) - to bardzo ważna i strategiczna umiejętność - konkretna specjalizacja .**
- Na zadawane przez uczestników pytania będą udzielane wyczerpujące odpowiedzi, umożliwiające dynamiczne dostosowywanie programu do ich potrzeb. W przypadku opisywania aspektów praktycznych możliwa będzie ich prezentacja **w czasie realnych sytuacji .**
- **Konieczne scenariusze na wypadek, gdy odbiorca nie ureguluje swoich**

- Brak zdolność do zrozumienia czytanego tekstu, jako cecha narodowa Polaków?
- Ile czasu poświęca dłużnik na czytanie wezwania?
- Dobrze sformułowany tytuł pisma, jako jedno z narzędzi wzmacniających skuteczność przekazu
- Słowa kluczowe, dzięki którym dokument będzie skuteczniejszy
- Układ graficzny dokumentu
- Jakie słowa są dla dłużnika zbyt trudne?
- Papier jako nośnik przekazu windykacyjnego
- Mail i SMS jako szczególne formy przekazu windykacyjnego

zobowiązań

→Wysyłane pisemnego wezwania, ponaglenia mogą skutecznie wzmocnić pozycję negocjacyjną wierzyciela. Umiejętne stosowanie słów - kluczy, spowoduje, że dłużnik zrozumie i wykona przedstawione mu polecenia i instrukcje.

ĆWICZENIE → pismo /wezwanie

16.45 Zakończenie

© EDUCATION-FIRST
Pytania i Zgłoszenia

22...644..18..35
662..071...646