**Windykacja należności w praktyce**

**20-21 listopada 2021 godz. 9.00-15.00 (szkolenie dwudniowe)**

**Dzień pierwszy**

**Windykacja w strukturach organizacyjnych firmy**

**Moduł pierwszy to przekazanie wiedzy w zakresie organizacji procesu windykacji. Umiejscowienie komórki windykacji w firmie. Ustalenie schematu działań i opracowanie dokumentów, które będą stopniowały kolejne sankcje. W kolejnym etapie poznacie Państwo metody pozyskiwania informacji o klientach i ich wykorzystania przy podejmowaniu decyzji o poziomie kredytu kupieckiego, zasadach jego regulowania   
i wykrywania potencjalnych nieuczciwych klientów. Poruszone zostaną także aspekty prawne związane z zagadnieniami windykacyjnymi i sposobem reprezentacji   
w poszczególnych podmiotach gospodarczych.**

# Organizacja procesu windykacji

### Znaczenie windykacji dla kondycji firmy

#### Przeterminowanie i jego konsekwencje dla wierzyciela

#### Przedawnienie, jego terminy i konsekwencje

#### Należność główna a świadczenie dodatkowe - kolejność księgowań i spełnienie świadczenia

### **Organizacja działań windykacyjnych**

#### Miejsce windykacji w strukturze organizacyjnej firmy

#### Schemat działań windykacyjnych i jego znaczenie

### Dokumenty i ich znaczenie w procesie windykacji

#### Faktury

#### Wezwania do zapłaty stopniowanie w treści

#### Zasady dostarczania dokumentów

### Profilaktyka działań windykacyjnych – prewindykacja

#### Weryfikacja klientów, przyznawanie limitu kupieckiego

#### Zasady udzielania i rodzaje kredytu kupieckiego

#### Ograniczenie, wstrzymanie lub cofnięcie kredytu kupieckiego

#### Postanowienia windykacyjne w umowach z klientami

#### Osoby właściwe do zawierania umów w poszczególnych formach działalności

#### Zaangażowanie innych działów w ściągalność należności

#### Rola narzędzi informatycznych

# Windykacja telefoniczna

### Zasady prowadzenia rozmów telefonicznych z klientami

#### Rozmowa telefoniczna w działaniach windykacyjnych.

#### Struktura rozmów telefonicznych z dłużnikami.

#### Definiowanie osoby decyzyjnej

#### Archiwizacja rozmów, przyjętych ustaleń

#### Dokumenty ponaglające jako skutek prowadzonych rozmów

### Przygotowanie i analiza rozmowy telefonicznej.

#### Gromadzenie informacji

#### Ustalenie celów

#### Analiza odbytej rozmowy

### Rodzaje rozmów windykacyjnych.

#### Pierwszy kontakt z dłużnikiem

#### Drugi kontakt - negocjacje

#### Zapowiedź sankcji

### Pułapki psychologiczne w prowadzonych rozmowach

#### Uległość i jej konsekwencje

#### Złość i jej konsekwencje

### Asertywna windykacja

#### Kontrola emocji swoich i rozmówcy;

#### Opanowanie sytuacji stresowej

#### Reagowanie na wymówki dłużnika

**Prowadzący:**

***Mariusz Tywoniuk***

***Prezes Zarządu Fundacji IUSTUS, Wspólnik Kancelarii Prawnej TYWONIUK & LEWANDOWSKI – prawnik, specjalista z zakresu prawa obrotu gospodarczego, w szczególności przekształcenia podmiotów prawa handlowego, procesów naprawczych, restrukturyzacyjnych oraz przygotowania i sprzedaży spółek handlowych a także windykacji należności. W 2015 roku wyróżniony przez Bank Światowy dyplomem uznania od za wkład w rozwój przedsiębiorczości, a w roku 2018 Polsko Ukraińską Buławą Gospodarczą  za szczególny wkład w rozwój polsko – ukraińskiej współpracy gospodarczej . Realizował projekty wdrożeniowe w zakresie budowania i reorganizacji działów windykacji dużych spółek kapitałowych, audytów związanych z: bezpieczeństwem należności, proceduralizacją działań windykacyjnych, realizacją procesów naprawczych, przekształceniowych i restrukturyzacyjnych, oraz szeroko pojętego doradztwa prawno-ekonomicznego. Jako doktorant Wydziału Prawa Uniwersytetu SWPS prowadzi badania naukowe nad zagadnieniami prawa obrotu gospodarczego. Absolwent Wydziału Prawa Uniwersytetu SWPS w Warszawie gdzie ukończył studia jednolite, kierunek – Prawo. Ukończył studia podyplomowe – Prawo gospodarczena Katedrze Prawa Cywilnego i Gospodarczego wydziału Finansów Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie. Uzyskał tytuł magistra zarządzania realizując specjalność Rachunkowośćw Zarządzaniu finansami Przedsiębiorstw na Wydziale Zarządzania Politechniki Rzeszowskiej, oraz tytuł licencjata Europeistyki na Wydziale Administracji Wyższej Szkoły Informatyki i Zarządzania w Rzeszowie. Ukończył studia pierwszego stopnia Współczesne Stosunki Międzynarodowe na Wydziale Nauk Politycznych Wyższej Szkoły Humanistycznej w Pułtusku. Od 1998 roku zajmuje się doradztwem w obszarze prawa obrotu gospodarczego, realizując przekształcenia podmiotów prawa handlowego, procesów naprawczych, restrukturyzacyjnych oraz przygotowania i sprzedaży spółek handlowych. Wykładowca przedmiotów z zakresu prawa gospodarczego. Prokurent grupy kapitałowej Optimum Consulting Group Sp. z o.o. Dodatkowo od 2012 zajmuje się problematyką prawną szeroko rozumianej ekonomii społecznej. Pełni funkcje doradcze na rzecz podmiotów ekonomii społecznej jest doradcą OWES i Lustratorem spółdzielni. Od 2014 roku wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej Ogólnopolskiego Związku Rewizyjnego Spółdzielni Socjalnych w Warszawie. Autor szeregu prawniczych publikacji w obszarze prawa obrotu gospodarczego, spółek kapitałowych oraz spółdzielni socjalnych. Uczestnik i prelegent wielu konferencji naukowych krajowych i międzynarodowych.***

**Dzień drugi.**

**Postępowanie sądowe i egzekucyjne w świetle aktualnych przepisów.**

**Szkolenie prowadzone przez naszych ekspertów - prawników i praktyków działań windykacyjnych. Ten moduł ma na celu wskazanie prawidłowej wykładni oraz stosowania przepisów obowiązującego prawa, w odniesieniu do problematyki windykacji należności w obrocie gospodarczym. Każdy z punktów szkolenia rozpoczyna się wykładem, w którym prezentowana jest artykulacja prawna i orzecznictwo w zakresie danej problematyki poparte przykładami z naszej praktyki.**

1. **Prawne aspekty działań windykacyjnych** 
   * 1. **Działania przedsądowe**
        1. ***Uznanie długu i jego znaczenie, także w kontekście roszczeń już przedawnionych- uznanie właściwe i niewłaściwe***
        2. ***Notarialny tytuł egzekucyjny- art. 777 k.p.c.***
        3. ***Dochodzenie wierzytelności z weksla***
        4. ***Zawiadomienie o możliwości popełnienia przestępstwa***
        5. ***Ocena możliwości sądowego dochodzenia wierzytelności***
        6. ***Wezwanie do zapłaty i jego znaczenie w postępowaniu sądowym***
     2. **Mediacja jako alternatywa dla postępowania sądowego**
     3. **Postępowanie sądowe i jego rodzaje**
        1. ***Postępowanie zwykłe a uproszczone- różnice***
        2. ***Nakaz zapłaty w postępowaniu nakazowym***
        3. ***Nakaz zapłaty w postępowaniu upominawczym***
        4. ***Nakaz zapłaty w postępowaniu elektronicznym***
        5. ***Doręczenie nakazu zapłaty po nowelizacji przepisów k.p.c.***
        6. ***Uzyskanie nakazu zapłaty, a faktyczne odzyskanie należności***
        7. ***Dochodzenie roszczeń od członków zarządu sp. z o.o. – art. 299 k.s.h.***
     4. **Postępowanie egzekucyjne**
        1. ***Uzyskanie orzeczenia w sprawie a właściwe wszczęcie egzekucji- przesłanki tj. prawomocność orzeczenia/rygor natychmiastowej wykonalności***
        2. ***Postępowanie zabezpieczające w egzekucji***
        3. ***Właściwość komornicza***
        4. ***Współpraca wierzyciela z komornikiem przy czynnościach egzekucyjnych***
        5. ***Egzekucja z ruchomości***
        6. ***Egzekucja z nieruchomości***
        7. ***Powództwo przeciw egzekucyjne***
        8. ***Skarga na czynności komornika***
     5. **Przelew wierzytelności**
        1. ***Charakter prawny – ograniczenia ustawowe i umowne***
        2. ***Umowa faktoringu – pozycja faktora***
     6. **Sytuacja prawna stron w działaniach windykacyjnych**
        1. ***wierzyciel- cesja wierzytelności***
        2. ***dłużnik główny***
        3. ***poręczyciel***
        4. ***małżonek dłużnika głównego***
     7. **Przedawnienie roszczeń majątkowych   
         w obrocie gospodarczym**
        1. ***Wpływ przedawnienia na ściągalność należności***
        2. ***Terminy przedawnienia i jego konsekwencje***
     8. **Charakter prawny skargi paulińskiej, jej ocena z punktu widzenia interesów wierzyciela**
2. **Niewypłacalność dłużnika - upadłość konsumencka**
3. **Problematyka prawna stalkingu ( uporczywe nękanie) w odniesieniu do działań windykacyjnych.**

**Prowadzący:**

**Bartłomiej Rychter**

***Radca prawny. Posiada wieloletnie doświadczenie w obsłudze podmiotów gospodarczych oraz wdrożeniach procedur Compliance / RODO. Absolwent studiów podyplomowych Controlling i finanse przedsiębiorstw oraz Zarządzanie projektami finansowanymi przez UE.***