

**Program seminarium  
Windykacja i zarządzanie należnościami  
16.12.2015**

<b>Godzina</b>	<b>Temat zajęć</b>
11.00 – 11.10	Powitanie uczestników i wprowadzenie
11.10 – 12.50	<p><b>1. Kto powinien rozmawiać o pieniądzach i kontrolować należności w firmie;</b> - profil idealnego windykatora – analiza, wnioski; - podział zadań windykacyjnych;</p> <p><b>2. Kontrola kredytowa;</b> - wady i zalety różnych modeli kontroli należności w firmach; - kto i kiedy powinien interweniować w sprawie płatności;</p> <p><b>3. Problemy w kontroli należności, z którymi spotykamy się w codziennej pracy;</b> - co możemy zrobić – burza mózgów; - jakie standardy nas obowiązują, co możemy zmienić;</p> <p><b>4. Konflikty ról w firmie;</b></p>
12.50 – 13.00	Przerwa
13.00 – 14.10	<p><b>5. Na co zwracać uwagę podczas wizyty u klienta i jakie są oznaki pogarszającej się sytuacji finansowej;</b></p> <p><b>6. Zewnętrzne narzędzia windykacyjne:</b> wywiadowanie gospodarcze, factoring, ubezpieczenie należności, firmy windykacyjne;</p> <p><b>7. Podstawy psychologii w windykacji – zarys:</b> jakie są powody opóźnień, najczęstsze wymówki dłużników, na czym polegają skuteczne negocjacje windykacyjne;</p> <p><b>8. Wnioski i podsumowanie</b> – możliwość zadawania pytań ekspertowi.</p>
14.30	Zakończenie seminarium