



MENTOR
SZKOLENIA ADMINISTRACJI I BIZNESU

Negocjacje od A do Z i techniki skutecznej windykacji

SZKOLENIE ONLINE

13 stycznia 2025 r.

godz. 10:00 -14:00

ZASADY SZKOLENIA ONLINE

Wystarczy dostęp do internetu

- * Zapisz się na szkolenie,
- * W dniu szkolenia otrzymasz link do platformy Click Meeting,
- * Kliknij w link i uczestnicz w spotkaniu.

TRENER

Radca prawny w OIRP Gdańsk. Założyciel Kancelarii AS Legal&Tax. Absolwent Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Gdańskiego na kierunku „Prawo”. Od wielu lat prowadzący kursy, szkolenia i webinary z różnych gałęzi prawa.

PROGRAM:

Moduł 1 – Wstęp:

1. Negocjacje – czym są? Kiedy negocjować?
2. Podstawowe zasady i cechy negocjacji
3. Czynniki wpływające na proces negocjacji
4. 10 złotych reguł negocjacji
5. Negocjacje w windykacji
6. Krótkie autorskie wideo – istota negocjacji na podstawie opowieści o pomarańczy (Mary Parker Follett)

Moduł 2 – Podstawy negocjacji

7. Ćwiczenie – wypełnienie zadania przez uczestników, poznanie własnego stylu działania w konflikcie
8. Postawy negocjacyjne – rywalizacja, kompromis, współpraca, unikanie, przystosowanie się
9. Rodzaje negocjacji. Etapy negocjacji (windykacja miękka z dłużnikiem)
10. Przygotowanie do negocjacji – ubiór, przestrzeń, poznanie partnera negocjacyjnego i jego interesów, aspekty kulturowe
11. Zakresy negocjacyjne – wyznaczanie BATNA, WATNA, kwestii negocjacyjnych (przykłady)

Moduł 3 - Techniki negocjacyjne przy windykacji i negocjacjach

12. Techniki, style i taktyki negocjacyjne
13. Jak negocjować z dłużnikiem?
14. Błędy negocjacyjne – jak ich unikać? Przykłady
15. Argumenty negocjacyjne – jakie i kiedy stosować?
16. Sposoby wychodzenia z impasu negocjacyjnego
17. Mowa ciała w trakcie negocjacji.

Wypełniony formularz zgłoszeniowy proszę przesać mailem na adres:
biuro@mentorszkozenia.pl lub faksem na nr 81 464 31 21



Moduł 4 – Zakończenie negocjacji, napisanie umowy, windykacja miękka (polubowna)

18. Podsumowanie negocjacji – merytoryczne i analityczne
19. Zakończenie negocjacji – możliwość podpisania umowy (jej charakterystyka, elementy, wzory, poradnik jak pisać umowy)
20. Rodzaje dłużników i rodzaje wierzycieli.
21. Prawa dłużnika i wierzyciela.
22. Regularny monitoring płatności.
23. Dokumenty przydatne w razie windykacji – pisma, korespondencja, faktury, noty obciążeniowe.
24. Gdzie szukać majątku dłużnika?
25. Narzędzia windykacyjne - wpis do Biura Informacji Gospodarczej, wywiad gospodarczy, giełdy wiarygodności.

Moduł 5 – Windykacja twarda

26. Wezwanie do zapłaty – wzór z omówieniem.
27. Postępowanie sądowe. Kiedy można wydać wyrok zaoczny?
28. Postępowanie egzekucyjne. Tytuł egzekucyjny a tytuł wykonawczy.
29. Co po bezskutecznej egzekucji? Przykłady działań.
30. Pytania i odpowiedzi z zakresu negocjacji i windykacji.

Wszelkie prawa zastrzeżone. Oferta szkolenia oraz program są objęte prawami autorskimi.
Zakaz kopiowania i powielania treści bez zgody autorów ©

CENA: 450 zł netto/osoba

(zwolnienie z VAT w przypadku finansowanie w co najmniej 70% ze środków publicznych).
W innym wypadku + 23% VAT.

Cena uwzględnia: przeprowadzenie szkolenia, dostęp do platformy na czas szkolenia, materiały szkoleniowe i zaświadczenie w formie elektronicznej.

Płatność za szkolenie odbywa się na podstawie **faktury wystawionej w dniu szkolenia**.
Termin płatności 14 dni.



FORMULARZ ZGŁOSZENIOWY

Temat: Negocjacje od A do Z i techniki skutecznej windykacji

Szkolenie online

Data: 13.01.2025 r.

DANE UCZESTNIKÓW SZKOLENIA:

IMIĘ I NAZWISKO:	STANOWISKO:	E-MAIL:	TELEFON KONTAKTOWY:

DANE DO FAKTURY

NABYWCA:	
ODBIORCA:	
NIP:	

Oświadczam, że uczestnictwo w szkoleniu jest finansowane co najmniej w 70% ze środków publicznych.

KOD RABATOWY

.....
pieczętka instytucji oraz podpis osoby upoważnionej

INFORMACJA DOTYCZĄCA OCHRONY DANYCH OSOBOWYCH

- o Administratorem Państwa danych jest spółka MENTOR Szkolenia Administracji i Biznesu s.c.
- o Podanie danych osobowych jest dobrowolne, lecz niezbędne do wykonania usługi szkoleniowej.
- o Przekazane przez Państwa dane osobowe nie będą udostępniane innym podmiotom.
- o Zgoda na przetwarzanie danych może zostać wycofana w dowolnym momencie, nie ma to jednak wpływu na zgodność przetwarzania, dokonanego na jej podstawie przed wycofaniem zgody.
- o W każdej chwili mają Państwo prawo dostępu do swoich danych, ich sprostowania, usunięcia bądź ograniczenia przetwarzania, prawo sprzeciwu, prawo do przenoszenia danych, jak również prawo do cofnięcia zgody w dowolnym momencie oraz prawo do wniesienia skargi do organu nadzorczego.
- o Państwa dane osobowe będą przetwarzane do czasu zgłoszenia wycofania zgody.

Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych w celu realizacji uczestnictwa w szkoleniu.

Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych w celach informacyjnych drogą mailową realizowanych usługach szkoleniowych przy czym zgoda może zostać wycofana w dowolnym momencie.

.....
podpis uczestnika szkolenia

W przypadku braku potwierdzenia uczestnictwa w szkoleniu (na 2 dni przed jego realizacją) prosimy o kontakt telefoniczny celem weryfikacji otrzymania przesyłanego przez Państwa formularza zgłoszeniowego. Rezygnacji można dokonać do 3 dni roboczych przed planowaną datą szkolenia.

Brak uczestnictwa nie potwierdzony rezygnacją w/w terminie skutkować będzie obciążeniem Państwa 100% kwoty szkolenia.

Organizator szkolenia zastrzega sobie prawo do zmiany miejsca szkolenia. Ostateczna lokalizacja szkolenia zostanie podana w potwierdzeniu udziału.

Wypełniony formularz zgłoszeniowy proszę przesać mailem na adres:
biuro@mentorszkozenia.pl lub faksem na nr 81 464 31 21