

Взыскание дебиторской задолженности — работа с проблемными должниками

По мнению многих экспертов в области развития бизнеса, одна из важных составляющих успеха компании — это продажи. Но что делать, если план по продажам выполняется, заказы идут, но деньги на счет не поступают вовремя, а дебиторская задолженность увеличивается от месяца к месяцу?

Как показывает практика, ситуацию можно изменить в досудебном порядке путем переговоров, применяя психологическое влияние на должника.

Семинар MBS направлен на освоение таких технологий, которые позволят сократить и предотвратить возникновение дебиторской задолженности и при этом сохранить партнерские отношения с клиентами.

По итогам прохождения обучения вы узнаете, как осуществить взыскание дебиторской задолженности максимально оперативно и эффективно.

Расписание

Город: Алматы

Дата:

- 14 – 15 ноября `19
- 2 – 3 апреля `20
- 1 – 2 октября `20

В результате обучения вы:

- сможете сформировать навык профессионального поведения на каждом этапе переговоров о возврате дебиторской задолженности
- освоите техники психологической подготовки к переговорам с должниками
- узнаете типологию, методы диагностики и способы воздействия на должников
- расширите профессиональный инструментарий в вопросах профилактики возникновения дебиторской задолженности
- освоите инструменты по профилактике и взысканию как просроченных, так и безнадежных долгов

- приобретете практические знания о правовом регулировании вопросов взыскания дебиторской задолженности
 - познакомитесь с правилами организации, подготовки и проведения процесса досудебного урегулирования
 - узнаете об особенностях проведения судебного процесса
-

Программа семинара

День 1

Построение управления дебиторской задолженностью, исключение рисков возникновения дебиторской задолженности

- Оценка и анализ рисков непогашения дебиторской задолженности
- Мониторинг и контроль за исполнением договорных обязательств
- Распределение ответственности за управление задолженностью между службами компании

Анализ дебиторской задолженности

- Типизация должников и особенности проведения переговоров по погашению дебиторской задолженности
- Методы работы с организацией-дебитором и ее представителями
- Основные подходы к решению проблем взыскания долгов
- Контроль за дебиторской задолженностью
- PR-сопровождение взыскания дебиторской задолженности
- Взаимодействие с коллекторами в свете закона РК «О коллекторской деятельности»

Система действий по взысканию и возврату дебиторской задолженности

- Правовые методы мотивации должников
- Документы, необходимые для взыскания долгов
- Алгоритм действий по истребованию задолженности в соответствии с законодательством Республики Казахстан
- Реструктуризация задолженности, перемена лиц в обязательствах, зачет требований, отступное, новация
- Механизмы административного и корпоративного воздействия на должников
- Психологические приемы во взаимодействии с должниками
- Техники взыскания долгов. Процесс переговоров. Что говорить при взыскании долга
- Рекомендации по повышению взыскания долгов по проблемным займам
- Способы достижения цели при взыскании долгов: добровольное и принудительное возвращение долгов

- Подтверждение платежей

Виды механизмов взыскания дебиторской задолженности

- Soft-collection: особенности, методы и тактика, психологические аспекты
- Организационные аспекты soft-collection: консультации
- Hard-collection: личное взаимодействие с должником, риски привлечения к уголовной ответственности
- Работа с правоохранительными органами
- Психология влияния
- Организация hard-collection в банках: техническое оснащение и возможности
- Подбор персонала, показатели для оценки и контроля действий сотрудников hard-collection
- Организация hard-collection с другими подразделениями банка
- Письменное и телефонное инкассо

День 2

Альтернативные способы взыскания долга

- Досудебные действия, претензионная работа, методы претензионной работы
- Досудебные переговоры, практические аспекты подготовки ответов на претензии, отзыв, процедуры их отправки и доставки
- Медиация: навыки и результат

Судебный порядок взыскания долга

- Выбор суда и применимого права. Способы альтернативного разрешения коммерческих споров. Третейские суды, медиация
- Стратегия и тактика ведения хозяйственных споров в судах. Обеспечительные меры
- Принудительное исполнение обязательств, взыскание средств по исполнительному листу
- Алгоритм работы с банком
- Конкурсное производство

Применение ответственности при взыскании дебиторской задолженности и правовые последствия

- Дисциплинарная ответственность
 - Административная ответственность
 - Гражданско-правовая ответственность
 - Уголовная ответственность
 - Банкротство организации
-

Стоимость участия

Стоимость участия в семинаре составляет **146400 тенге** с учетом всех налогов.

В стоимость обучения входит:

- Комплект авторских материалов
 - Кофе-паузы, обеды
 - [Сертификат Moscow Business School](#)
 - [Удостоверение о повышении квалификации*](#)
 - [Диплом о профессиональной переподготовке**](#)
-

Преподаватели семинара

- **Омурчиева Эльвира Маратовна**

Кандидат юридических наук, бизнес-тренер

- **Садырова Гульжахрам Нурмагамбетовна**

Юрист, бизнес-тренер