

Защита от мошенничества. Управление дебиторской задолженностью и урегулирование конфликтов интересов в договорной работе

Формат обучения: Очно | Онлайн

Срок обучения: 1 день

Время проведения: ежедневно с 10:00 до 17:30

Дата начала: 03.07.2026

Место проведения: Ленинский проспект, д. 38А, город Москва

Выдаваемые документы: Удостоверение о повышении квалификации или Сертификат Moscow Business School

Программа обучения

День 1

Управление дебиторской задолженностью. Противодействие мошенничеству. Предотвращение и урегулирование конфликтов интересов в договорной работе

Работа с дебиторской задолженностью

- Создание системы управления дебиторской задолженностью на предприятии. Зоны ответственности (матрица компетенции) подразделений и должностных лиц по взысканию долга
- Организация мониторинга неплатежей и финансовых рисков в договорной работе. Автоматизация и цифровая трансформация договорной работы. Сверки взаиморасчетов с контрагентами. Комиссия по управлению дебиторской задолженностью и особенность ее работы
- Гарантии выполнения финансовых обязательств. Основные способы управления риском неплатежа. Особенность работы с банковскими гарантиями, залогами, поручителями, гарантийными письмами и иными механизмами предотвращения

- дебиторской задолженностью. Договор факторинга. Обеспечительный платеж. Страхование рисков неплатежей
- Особенность претензионно-исковой работы в современной политической и экономической ситуации, а также в условиях санкционного давления
 - Применение понятия «форсмажор». Отнесение ситуации к форсмажору на основе справок торгово-промышленных палат. Особенность претензионно-исковой работы при дистанционной (удаленной) работе
 - Типы организаций – должников по причинам возникновения долга. Способы работы с каждым типом должника
 - Взаимоотношения со службой судебных приставов по взысканию долга. Права, обязанности и полномочия судебного пристава

Защита компании от мошенничества

- Классификация мошеннических действий в законодательстве РФ. Отличие мошенничества от иных преступлений против собственности. Понятие «обман» и «злоупотребление доверием»
- Общий план мероприятий по противодействию мошенничеству. Предупреждение, обнаружение, расследование. Определение должностей с мошенническими рисками. Организационно-контрольные и кадровые меры по предупреждению мошенничества
- Наиболее типичные сценарии корпоративного мошенничества со стороны наемных работников. Мошеннические действия со стороны исполнительных органов управления предприятием
- Методики анализа бизнес процессов с позиции мошеннических и коррупционных рисков. Составление карты рисков на предприятии. Разработка и введение специальных анtimoшеннических (антикоррупционных) процедур
- Применяемые технологии по выводу активов в гражданско-правовых отношениях. Полномочия должностных лиц при заключении договоров. Делегирование полномочий. Работа с доверенностями
- Организация системы внутреннего контроля и аудита как элемент анtimoшеннической политики организации

- Процедуры проведения внутренних проверок и расследований при подозрении на мошеннические действия. Вычисление мошенничества в процессе ревизии
- Взаимодействие предприятия с правоохранительными органами по выявленным фактам мошенничества

Дистанционная часть (факультативно)

Видеокурс «Психология деловых отношений»

- Деловое общение
- Ключевые компетенции деловых лидеров
- Эмоциональный интеллект как фактор успеха в построении деловых отношений
- Стратегии поведения участников деловых отношений
- Ассертивность
- Средства общения
- Модель поведения в процессе общения. Транзактный анализ
- «Пристройка» в деловом общении
- Модель партнерской коммуникации GROW

Видеокурс «Навыки эффективного общения: совещания, презентации, переговоры»

- Деловые совещания: классификация, правила подготовки и проведения
- Презентация: основные идеи, требования и правила подготовки
- Вербальный, невербальный компонент в презентации
- Определение и суть переговоров
- Место переговоров в процессе делового общения
- Стратегии проведения переговоров
- Условия достижения успеха в переговорах
- Параметры подготовки к переговорам
- Принципы проведения переговоров

Видеокурс «Основы управления проектами»

- Управление проектами как процесс
- Жизненный цикл проекта: предиктивный, адаптивный, циклы ИТ-проектов

- Гибридизация жизненных циклов
- AGILE-подходы к управлению проектами. Принципы и методы SCRUM
- Организация проектных команд. Функции SCRUM-мастера
- Принципы и инструменты Kanban, Lean, Kaizen
- Менеджмент качества и специфика системы 5S
- Цели и задачи проекта. Основы планирования и риски

Видеокурс «Деятельность менеджера: функции, роли, компетенции»

- Роль менеджера в компании
- Понятие и обеспечение «управляемости». Внутренний клиент
- Функционал менеджера. Структура обязанностей
- Планирование и целеполагание: методики, расчет временных затрат
- Виды мотивации сотрудников. Основные риски при выборе системы
- Формирование работающей обратной связи
- Контроль исполнения задач: инструменты и базовые ошибки
- Делегирование полномочий без потери качества
- Индивидуальная модель компетенций менеджера

Видеокурс «Контент стратегии для создания и развития бренда»

Маркетинговые стратегии и планы

- Этапы развития маркетинга — современная маркетинговая концепция
- Основные функции и задачи маркетинга в компании
- 7 блоков маркетингового анализа
- Источники информации по основным блокам и ее достоверность
- 6 этапов маркетингового плана
- Структура блоков и порядок разработки
- Аудит маркетинга: алгоритм проведения
- Оценка эффективности маркетинговых мероприятий по финансовой модели

Инструменты контент-маркетинга

- Понятие и сущность контент-маркетинга

- Формирования информационного поля бренда
- Взаимосвязь контент-маркетинга и пиар-стратегии
- Каналы и инструменты контент-маркетинга: подробный обзор
- Работа с аудиторией: холодная, теплая, горячая
- Настройка ретаргетинга
- Виды и уровни сложности контента для ЦА
- Стратегия контент-маркетинга
- Формирование воронки продаж
- Метрики измерения эффективности контент-маркетинга

Основы бренд-менеджмента

- Составляющие бренда и его значение
- Основы бренд-менеджмента: правило 4P
- Формирование инфополя бренда
- Как измерить эффективность: ключевые показатели
- 5 уровней реализации бренд-плана
- Девизы и описания: определение сущности бренда
- Реализация и использование сущности
- Визуализация идеи. Позиционирование
- Построение пирамиды потребителей
- Правила нейминга и брендбука
- Показатели «здоровья бренда»
- Рекламная стратегия и продвижение

Конфликты интересов внутри компании и в законодательстве

- Понятие «конфликт интересов» в антикоррупционном законодательстве. Потенциальный и реальный конфликт интересов. Обязанность отдельных должностных лиц принимать меры по предотвращению и урегулированию конфликта интересов
- Методика анализа ситуации, попадающей под понятие «конфликт интересов». Порядок уведомления о возможном конфликте интересов. Декларация о конфликте интересов. Предотвращение и урегулирование конфликта интересов. Применение мер дисциплинарного воздействия к его участникам
- Виды конфликтов интересов в гражданско-правовых

- отношениях. Возникновение конфликта интересов при осуществлении работником предпринимательской деятельности. Конфликты интересов в закупочной деятельности
- Создание локальных правовых актов организации, регламентирующих предотвращение и урегулирование конфликтов интересов