

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: 04.02.2026

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

Программа обучения

День 1

Защита компании от мошеннических операций

- Общая характеристика и виды преступлений против собственности. Понятие и признаки мошенничества. Отличие мошенничества от иных видов преступлений против собственности. Уголовная ответственность за мошенничество
- Мошенники и их мотивация, психологические приемы, применяемые мошенниками
- Структура мошеннической операции, формы и сценарии мошенничества в различных видах бизнеса
- Создание на предприятии системы предупреждения и защиты от мошеннических операций

Практикум «Проведение участниками семинара внутреннего расследования по фактам корпоративного мошенничества»

Работа с дебиторской задолженностью

• Причины образования дебиторской задолженности. Типы организаций-должников, их мотивация, способы работы



- с каждым из них. Особенности работы с предприятиями, находящимися в стадии банкротства
- Системность в управлении дебиторской задолженностью. Перечень превентивных мер. Организация безопасной договорной работы. Мониторинг неплатежей и финансовых рисков в договорной работе. Основные способы возврата долга, плюсы и минусы каждого из них. Переуступка долга
- Коллекторская деятельность. Правовая основа деятельности коллекторских агентств. Особенности досудебного урегулирования конфликтов. Обзор международных и российских коллекторских агентств. Принципы работы антиколлекторских организаций
- Медиация как вид посреднических услуг по досудебному решению вопросов взыскания долга. Правовая основа деятельности медиаторов. Некоторые особенности работы с медиаторами
- Порядок взаимоотношений между подразделениями предприятия по взысканию задолженности. Судебные иски, арбитражное судебное производство и работа судебных приставов по взысканию дебиторской задолженности.
 Взаимоотношения с государственными правоохранительными органами
- Проведение переговоров с должниками. Психологические приемы, применяемые в процессе переговоров с должниками. Применение элементов НЛП в процессе переговоров с должниками
- Имиджевые приемы воздействия, применяемые при работе с должниками. Законные способы формирования отрицательного имиджа компании-должника. Некоторые приемы черного PR, применяемые на практике. Реестры ненадежных партнеров, существующие в интернете
- Особенности претензионно-исковой работы в период экономического кризиса и санкционного давления. Классификация ситуации как «форсмажор». Особенности процедур банкротства в 2022 году

Конфликты интересов в договорной работе

• Понятие «конфликт интересов» в трудовом, антикоррупционном



и ином законодательстве РФ. Разбор ситуаций, связанных с конфликтом интересов

- Должности, при назначении на которые работники обязаны принимать меры по предотвращению и урегулированию конфликта интересов
- Определение порядка уведомления работодателя о конфликте интересов. Декларации об отсутствии конфликта интересов при приеме на работу, назначении на должность и в иных случаях
- Формирование комиссии по предотвращению и урегулированию конфликта интересов. Создание положения о конфликте интересов и кодекса этики (кодекса поведения)
- Процедуры проведения внутренней проверки (расследования) по фактам, связанным с конфликтом интересов у работников организации

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 ИТпроектов
- 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 4Р
- 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