

Windykacja i zarządzanie wierzytelnościami

- Kierunek - studia podyplomowe

Online 2 semestry **OD PAŹDZIERNIKA**

Opis kierunku

W związku z dużym zainteresowaniem kierunkiem prowadzimy **nabór do 2 grupy**.

Warunkiem jej uruchomienia jest min. 18 osób przyjętych.

W wielu firmach przywiązuje się wagę głównie do sprzedaży, produkcji czy zakupów. Wyniki biznesowe natomiast nieodłącznie powiązane są z płynnością finansową i skutecznymi działaniami windykacyjnymi. Podczas studiów zdobędziesz wiedzę i zostaniesz przygotowany do profesjonalnego, dostosowanego do obecnych realiów gospodarczych zarządzania wierzytelnościami.

Wyższe Szkoły Bankowe z całej Polski i Dolnośląska Szkoła Wyższa rozpoczęły współpracę dotyczącą prowadzenia studiów podyplomowych w formule online. Kierunek, który Cię interesuje, jest właśnie efektem tego projektu. Dzięki temu na zajęciach online spotkasz się z uczestnikami i wykładowcami z innych miast.

Studia na tym kierunku prowadzone są zawsze w formule online (bez względu na sytuację pandemiczną). Nową wiedzę i umiejętności zdobywasz, dzięki zajęciom realizowanym na platformie MS Teams. Z wykładowcami i kolegami z grupy kontaktujesz się przez internet, w czasie rzeczywistym (synchronicznie). W zajęciach uczestniczysz w weekendy, zgodnie z ustalonym harmonogramem, łącząc się z nami z miejsca, w którym aktualnie przebywasz.

Możliwość studiowania online, bez wychodzenia z domu, to duża oszczędność czasu. Dodatkowym atutem studiów w WSB, jest darmowa licencja do MS 365 dla uczestników, dzięki której będziesz mieć dostęp do niezbędnych narzędzi wykorzystywanych w procesie nauczania.

Co zyskujesz?

- Zdobędziesz wiedzę i umiejętności konieczne do samodzielnego opracowania i wdrożenia systemu zarządzania wierzytelnościami ściśle odpowiadającego potrzebom reprezentowanych przez nich przedsiębiorstw.
- W trakcie zajęć wykorzystywane są aktywne formy dydaktyczne: warsztaty, case studies, ćwiczenia, dyskusje oraz symulacje i wymiana doświadczeń, dzięki czemu łatwiej będzie Ci przyswajać i rozumieć dane zagadnienia.
- Kadre dydaktyczną stanowią konsultanci zajmujący się zawodowo dochodzeniem należności oraz wykładowcy i praktycy z doświadczeniem w zabezpieczaniu należności i kontraktów handlowych.

Dla kogo?

Studia kierujemy do pracowników zajmujących się nadzorowaniem procesów zarządzania wierzytelnościami, pracowników działów sprzedaży i handlowych, a także działów windykacji oraz samodzielnym przedsiębiorców i przedstawicieli firm działających w branży zarządzania wierzytelnościami.

Opinie

"

Zdecydowałam się na studia podyplomowe, aby podnieść swoje kwalifikacje oraz uzupełnić wiedzę. Chciałam posłuchać opinii i rad doświadczonych wykładowców i praktyków. Podczas studiów nawiązałam bardzo interesujące znajomości z osobami, które wymieniają się swoim doświadczeniem, a to bardzo cenne w obecnych czasach.

"

Katarzyna Samborska

Absolwentka kierunku windykacja i zarządzanie wierzytelnościami

Program studiów

Program studiów podyplomowych na kierunku **windykacja i zarządzanie wierzytelnościami**.



Liczba miesięcy nauki:
9



Liczba godzin: **172**



Liczba zjazdów: **11**



Liczba semestrów: **2**

PODEJŚCIE PROCESOWE W ZARZĄDZANIU WIERZYTELNOŚCIAMI (8 godz.)

- Cele organizacji w kontekście zarządzania wierzytelnościami
- Definiowanie, organizacja i dokumentowanie procesów
- Uczestnicy procesów
- Outsourcing procesów

KOMUNIKACJA W PROCESIE ZARZĄDZANIA WIERZYTELNOŚCIAMI (12 godz.)

- Tryby komunikacji w organizacjach
- Bariery i zakłócenia w przepływie informacji
- Ochrona informacji niejawnych
- Organizacja i prowadzenie spotkań

PRACA ZESPOŁOWA I KIEROWANIE ZESPOŁAMI (12 godz.)

- Budowanie zespołu
- Zarządzanie przez cele, delegowanie zadań
- Motywowanie
- Kontrola i ocena pracy zespołu

FORMY ORGANIZACYJNE PRZEDSIĘBIORSTW (8 godz.)

- Dokumenty rejestrowe i identyfikacyjne przedsiębiorcy
- Reprezentacja i pełnomocnictwo, odpowiedzialność za zobowiązania w zależności od formy działalności
- Organy rejestrowe, rejestry, ewidencje – jak sprawdzić kontrahenta
- Wywiadownie gospodarcze – rodzaje oferowanych raportów
- Okresowa aktualizacja informacji i dokumentów

UMOWA HANDLOWA (12 godz.)

- Dokumenty potwierdzające zawarcie umowy i/lub istnienie zobowiązania
- Tryb i formy zawierania umów

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między gdańsk a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- Istotne postanowienia umowy
- Klauzule w umowach gospodarczych – tworzenie i przykłady zastosowania (np. kary umowne, postępowanie reklamacyjne, inne)
- Międzynarodowe umowy handlowe – zarys problematyki: wybór języka, prawa oraz sądu właściwego do prowadzenia ewentualnego sporu

ZABEZPIECZANIE NALEŻYTEGO WYKONANIA UMOWY. ODPOWIEDZIALNOŚĆ ZA NIEWYKONANIE LUB NIENALEŻYTE WYKONANIE UMOWY (12 godz.)

- Rodzaje i dobór zabezpieczeń
- Odpowiedzialność odszkodowawcza na zasadach ogólnych (art. 471 k.c.) – przesłanki
- Zakres dopuszczalnej umownej modyfikacji kodeksowych zasad odpowiedzialności a zasada swobody umów
- Opóźnienie i zwłoka, odsetki umowne i ustawowe, kara umowna i odstępné

NEGOCJACJE HANDLOWE A NEGOCJACJE WINDYKACYJNE (16 godz.)

- Typologia klientów
- Etapy rozmowy handlowej (kiedy rozmawiać o zabezpieczeniach)
- Zasady i reguły negocjacyjne
- Przygotowanie merytoryczne do negocjacji
- Rozmowa telefoniczna a spotkanie bezpośrednie
- Windykacja wierzytelności krajowych, windykacja transgraniczna

POJĘCIE WIERZYTELNOŚCI I ZOBOWIĄZANIA. PODZIAŁ WIERZYTELNOŚCI (8 godz.)

- Wierzytelności pieniężne i niepieniężne
- Przyszłe, okresowe, wymagalne i niewymagalne
- Odsetki – pojęcie i sposoby obliczania
- Przedawnienie roszczeń

MONITORING NALEŻNOŚCI (8 godz.)

- Formuła kontaktu z dłużnikiem, pozytywne relacje z kontrahentem
- Działania przed upływem terminu płatności i po jego upływie
- Uznanie długu, nowacja, rozłożenie należności na raty
- Strategia dalszego postępowania

MEDIACJE. UMOWY W TOKU WINDYKACJI. ZABEZPIECZANIE SPŁAT (24 godz.)

- Wezwanie do zapłaty i jego wymogi formalne
- Porozumienia, umowy, ugody w toku mediacji
- Rodzaje i dobór zabezpieczeń, zabezpieczenia umowne i przymusowe
- Windykacja własna, windykacja przez podmioty trzecie: kancelarie i firmy windykacyjne – korzyści i

- zagrożenia, dobór form współpracy

POSTĘPOWANIE SĄDOWE (12 godz.)

- Przygotowania formalnoprawne – dokumenty i informacje dla potrzeb postępowania
- Celowość wszczęcia i wybór odpowiednich procedur sądowych – zawezwanie do próby ugodowej, sądowe postępowanie zabezpieczające
- Postępowanie w sprawach gospodarczych; postępowanie nakazowe i upominawcze; postępowanie uproszczone
- Koszty i opłaty związane z postępowaniem sądowym

POSTĘPOWANIE EGZEKUCYJNE (12 godz.)

- Tytuł egzekucyjny i klauzula wykonalności
- Organy egzekucyjne i ich właściwość
- Przebieg postępowania egzekucyjnego
- Prawa i obowiązki wierzyciela, koszty postępowania

POSTĘPOWANIE UPADŁOŚCIOWE (8 godz.)

- Upadłość likwidacyjna i upadłość z możliwością zawarcia układu
- Zgłoszenie wierzytelności
- Monitorowanie postępowania
- Rady wierzycieli

SPRZEDAŻ WIERZYTELNOŚCI (4 godz.)

- Umowa cesji
- Zabezpieczenie interesów cedenta
- Aspekty podatkowe sprzedaży wierzytelności
- Cesja wierzytelności w zapisach księgowych

TECHNIKI WYWIERANIA WPŁYWU (12 godz.)

- Dostosowanie stylu negocjowania do typu dłużnika
- Operowanie sankcjami
- Zawieranie kontraktu psychologicznego i egzekwowanie zobowiązań
- Rozpoznawanie i reagowanie na gry psychologiczne i manipulację ze strony dłużnika

OUTSOURCING USŁUG ZARZĄDZANIA WIERZYTELNOŚCIAMI I USŁUG WINDYKACYJNYCH (4 godz.)

- Outsourcing ocena ryzyka
- Outsourcing usług windykacyjnych
- Outsourcing monitoringu

FORMA ZALICZENIA

egzamin sprawdzający wiedzę i umiejętności

Wykładowcy

Krzysztof Mularczyk

Wykładowca studiów podyplomowych w WSB w Gdańsku i Wrocławiu, prelegent w wielu ogólnopolskich konferencjach, prowadzi szkolenia specjalistyczne z zakresu prawa gospodarczego, sportowego oraz egzekucyjnego. Radca Prawny wpisany na listę radców prawnych przy Okręgowej Izbie Radców Prawnych we Wrocławiu. Członek kolegium redakcyjnego kwartalnika „ADR. Arbitraż i Mediacja”. Autor kilkudziesięciu publikacji naukowych, na które składają się artykuły oraz opracowania książkowe. Arbiter w Sądzie Arbitrażowym przy Nowotomyskiej Izbie Gospodarczej, Członek Komisji Odwoławczej w Wydziale Dyscypliny Dolnośląskiego Związku Piłki Nożnej, wieloletni wykładowca w Studium Ekonomiczno- Administracyjnym gdzie prowadził wykłady z prawa cywilnego, gospodarczego oraz prawa pracy. Honorowy członek Stowarzyszenia Mediatorów Cywilnych. Ukończył aplikację sądową odbytą w Sądzie Okręgowym we Wrocławiu zakończoną zdaniem egzaminem sędziowskim w Sądzie Apelacyjnym. Absolwent Wydziału Prawa, Administracji i Ekonomii Uniwersytetu Wrocławskiego na kierunkach prawo oraz administracja – zarządzanie. Ukończył podyplomowe studia prawa zamówień publicznych na Wydziale Prawa, Administracji i Ekonomii Uniwersytetu Wrocławskiego oraz podyplomowe studia pedagogiczne na Politechnice Wrocławskiej. Specjalizuje się w prawie gospodarczym, sportowym, arbitrażu oraz w postępowaniu egzekucyjnym. W działalności radcowskiej zajmuje się procesami sądowymi, bierze udział w obsłudze przedsiębiorców w zakresie prawa gospodarczego w szczególności windykacji należności oraz nadzoruje wspomaganie egzekucji komorniczej.

Agnieszka Brzezińska-Mandat

Wykładowca WSB w Gdańsku. Absolwentka Uniwersytetu Wrocławskiego (Instytut Dziennikarstwa i Komunikacji Społecznej) i studiów podyplomowych w Wyższej Szkole Bankowej we Wrocławiu, specjalność: trener biznesu. Obecnie przygotowuje się do obrony pracy doktorskiej w Instytucie Dziennikarstwa i Komunikacji Społecznej na Uniwersytecie Wrocławskim, specjalność: zarządzanie Informacją. W branży windykacyjnej od 2003 roku zarówno jako praktyk, jak i teoretyk. Jako trener i coach ma na swoim koncie między innymi takie szkolenia jak: „Prowadzenie rozmów windykacyjnych w zakresie monitoringu i windykacji”, „Prowadzenie rozmów windykacyjnych po złamanej obietnicy”, „Standardy rozmów windykacyjnych”, „Telewindykacja” czy „Negocjacje w biznesie”. Dwukrotnie współtworzyła call centra windykacyjne: w dużej wrocławskiej firmie windykacyjnej ULTIMO oraz w Getin Banku. W roli kierownika zespołu zarządzała zarówno windykatorami telefonicznymi, jak i terenowymi. Jako trener i coach - wspierała rozwój setek windykatorów telefonicznych. Autorka wewnętrznego dokumentu szkoleniowego "Vademecum

Windykatora", współtwórca wielu standardów rozmów windykacyjnych oraz instrukcji i procedur z zakresu windykacji. Aktualnie w Miejskim Przedsiębiorstwie Komunikacyjnym we Wrocławiu kieruje Biurem Obsługi Pasażera, którego zakres zadań obejmuje między innymi: udzielanie informacji pasażerskiej, realizowanie kontroli biletowej w komunikacji miejskiej, odpowiadanie na skargi i reklamacje pasażerów. W MPK zajmuje się również wczesnym monitoringiem płatności z tytułu wystawionych wezwań do zapłaty ściśle współpracując z działem windykacji.

Anna Marcinkowska

Wykładowca WSB w Gdańsku. Absolwentka prawa na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Wrocławskiego. Doświadczenie zawodowe zdobywała w jednej z firm windykacyjnych, koncernie Saint-Gobain oraz kancelarii prawnej specjalizującej się w obsłudze instytucji finansowych. Od 2006 r. pełnomocnik zarządu Krajowego Rejestru Długów ds. Prawnych. Bierze czynny udział w pracach legislacyjnych z obszaru rynku wymiany informacji oraz szeroko rozumianego obrotu gospodarczego. Jako ekspert współpracuje w zespołach roboczych powoływanych przy ministerstwach oraz organizacjach samorządowych przedsiębiorców jak Konferencja Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce czy PKPP Lewiatan. Swoją wiedzę z zakresu zarządzania wierzytelnościami oraz zasad funkcjonowania rynku wymiany informacji gospodarczych w Polsce dzieli się na licznych konferencjach organizowanych dla różnych branż – zarówno dla sektora korporacyjnego z branży finansowej, windykacyjnej czy ubezpieczeniowej, ale i dla sektora MŚP czy administracji samorządowej. Jako trener bierze udział w licznych szkoleniach i warsztatach biznesowych z obszaru bezpieczeństwa umów w obrocie gospodarczym, aspektów prawnych windykacji należności czy tworzenia procesów zarządzania wierzytelnościami.

Michał Szlachcic

Praktyk, ekonomista, współzałożyciel i członek zarządu Logintrade S.A. Wykładowca na studiach MBA oraz na studiach podyplomowych zakupy w biznesie i zarządzania sprzedażą, autor i kierownik podyplomowego studium windykacja i zarządzanie wierzytelnościami w Wyższej Szkole Bankowej we Wrocławiu, wykładowca w Wyższej Szkole Bankowej w Gdańsku. Zrealizował szereg projektów konsultingowych oraz szkoleniowych dla takich firm jak: Volkswagen Poznań Sp. z o.o., Bank Zachodni WBK S.A., Polkomtel S.A., Polifarb Wrocław-Cieszyn S.A., Polmos Wrocław S.A., Poczta Polska, Ruch S.A., Cermag Sp. z o.o., Kaufland Sp. z o.o., Gotec Polska Sp. z o.o. oraz wielu innych.

Special promotion for candidates.

Nie czekaj, załóż Konto Kandydata i zapisz się na studia bez wychodzenia z domu.

Zapisując się do 10 stycznia zyskujesz 1000 zł dzięki:

- **600 zł** zniżki w czesnym
- **400 zł** dzięki zwolnieniu z opłaty wpisowej.

do 10 stycznia

studia

1000-~~zł~~ zł

taniej

Ceny dla kandydatów

Studia to inwestycja, która się zwraca

W Wyższej Szkole Bankowej szanujemy Twój czas i pieniądze, dlatego o finansach mówimy otwarcie. Nie mnożymy dodatkowych opłat, nie przemycamy małym druczkiem ukrytych kosztów. U nas wiesz dokładnie, za co płacisz.

Studia podyplomowe to inwestycja, która zwraca się już w ich trakcie, w postaci nowych umiejętności i kontaktów, które owocują w biznesie. Wybierz studia podyplomowe w WSB i przekonaj się na własnym przykładzie, jak inwestować w siebie, aby czerpać z tego korzyści teraz i w przyszłości.

Online - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	2205 zł

	Rok nauki	Czesne
9 rat	1 rok	490 zł

Online - Gwarantowane czesne stopniowane



	Rok nauki	C z e s n e
normal_price rat	price_after_promotion rat	

Ceny dla absolwentów WSB

Studia to inwestycja, która się zwraca

W Wyższej Szkole Bankowej szanujemy Twój czas i pieniądze, dlatego o finansach mówimy otwarcie. Nie mnożymy dodatkowych opłat, nie przemycamy małym druczkiem ukrytych kosztów. U nas wiesz dokładnie, za co płacisz.

Studia podyplomowe to inwestycja, która zwraca się już w ich trakcie, w postaci nowych umiejętności i kontaktów, które owocują w biznesie. Wybierz studia podyplomowe w WSB i przekonaj się na własnym przykładzie, jak inwestować w siebie, aby czerpać z tego korzyści teraz i w przyszłości.

Online - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	2205 zł

	Rok nauki	Czesne
9 rat	1 rok	490 zł

Online - Gwarantowane czesne stopniowane



	Rok nauki	C z e s n e
normal_price rat	price_after_promotion rat	