

№ 31460/IBA от 03.05.2024

**Коммерческое предложение
по обучению
для компании «»**

По теме:

**«HARD-COLLECTION. УПРАВЛЕНИЕ
ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ»**

От International Business Academy

2024

**International Business Academy благодарит Вас за внимание к нашей компании
и предлагает ознакомиться с коммерческим предложением по организации
и проведению семинара**

Наши конкурентные преимущества:

- **Индивидуальная разработка программ под заказ**
- **Mini ассессмент + отчет (по договорённости с клиентом)**
- **Большой выбор тренеров**
- **Персональный менеджер, курирующий проект**
- **Посттренинговая поддержка 6 месяцев**
- **Программы лояльности для постоянных клиентов**
- **Высокая репутация компании IBA и рекомендации от ведущих компаний Казахстана**
- **Обучение в рамках международных стандартов**

УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА:

Е-mail: info@iba.kz

Сайт: <http://www.iba.kz/> Тел.: +7 (727) 328-02-02/03; Моб. тел.: +7 702 777 4411

Адрес: РК, г. Алматы ул. Жарокова 318 офис 23 (уг. проспекта Аль-Фараби)

ТОО «International Business Academy» приглашает Вас принять участие в обучении по теме: "Hard-collection. Управление дебиторской задолженностью".

Стоимость обучения: 0 тенге без НДС (Исполнитель не является плательщиком НДС). Цена на 2025 год с учетом индексации 10% составит 0 тенге без НДС (Исполнитель не является плательщиком НДС).

Место проведения: очно территория Поставщика/ онлайн платформа ZOOM

Даты проведения:

по согласованию

Продолжительность: 16 академических часов

Время: с 10:00 до 17:30.

Количество участников: 1 человек

В стоимость обучения входит: обучение, комплект эксклюзивных обучающих материалов, блокнот, ручка, сертификат International Business Academy, посттренинговая поддержка (6 месяцев), обед и 2 кофе-брейка в каждый день занятий (при условии, что обучение очное).

Просим заключить договор заранее как минимум за 1-2 месяца до начала обучения и забронировать даты с тренером.

Исполнитель: Батухтина Н.Е



Информация о компании.

International Business Academy– это:

1. Рекомендации. Высокая репутация компании IBA и рекомендации от ведущих компаний Казахстана. Компания более 10 лет на рынке за это время зарекомендовала себя, как надежного поставщика услуг.
2. Персональный менеджер, курирующий проект. Каждый проект курирует отдельный менеджер, который закреплен за Вашей компанией

Е-mail: info@iba.kz

Сайт: <http://www.iba.kz/> Тел.: +7 (727) 328-02-02/03; Моб. тел.: +7 702 777 4411

Адрес: РК, г. Алматы ул. Жарокова 318 офис 23 (уг. проспекта Аль-Фараби)

3. Лучшие эксперты. Профессиональный состав привлекаемых к процессу обучения преподавателей, успешных экспертов, консультантов, топ-менеджеров крупных корпораций.
4. Актуальность и польза. Наши программы отражают самые современные методики с учетом изменения рынка и законодательства.
5. Формат обучения. Мы предлагаем нашим клиентам несколько форматов обучения: — Очный и Онлайн формат открытых, корпоративных и индивидуальных семинаров.
6. Пост-тренинговые анализ и поддержка в течении 6 месяцев. Мониторинг результатов тренингов в рабочем процессе, рекомендации от тренера.
7. Индивидуальный подход. Все, начиная от содержания, места и времени проведения тренингов может быть настроено в соответствии Вашим потребностями.
8. Принципиально высокий уровень сервиса. Мы создали все условия для максимального вовлечения в обучение: от удобных кресел и современного презентационного оборудования, до удобной локации.
9. Международные стандарты обучения. Обучение в рамках международных стандартов, с адаптаций под реалии казахстанского бизнеса.

ОПИСАНИЕ ПРОГРАММЫ:

1 день

Построение управления дебиторской задолженностью, исключение рисков возникновения дебиторской задолженности

Организация бизнес-процессов по договорной работе в организации

- Причины возникновения долга и факторы риска
- Приемы и методы проверки правоспособности и платежеспособности контрагентов
- Ошибки при составлении проектов договоров и заключении
- Оценка и анализ рисков непогашения дебиторской задолженности
- Мониторинг и контроль за исполнением договорных обязательств

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

Система действий по взысканию и возврату дебиторской задолженности

- Правовые методы мотивации должников
- Документы, необходимые для взыскания долгов
- Превентивные меры возникновения дебиторской задолженности
- Методы управления дебиторской задолженностью
- Пути и способы взыскания задолженности: уголовно-правовые, гражданско-правовые, противоправные, иные
- Основные типы должников и особенности работы с ними
- Этапы истребования долга

Обеспечение исполнения договоров

- Понятие и значение обеспечения исполнения договоров. Общая характеристика способов обеспечения.
- Неустойка, ее разновидности:
 - штраф, пеня и собственно неустойка
 - договорная и законная неустойка
 - неустойка и убытки
- Задаток, его отличия от аванса
- Залог, его разновидности
- Удержание имущества должника
- Поручительство и гарантия
- Гарантийный взнос
- Иные способы обеспечения договоров (факторинг, escrow, «несгораемый» взнос, переход права собственности и др.)

Ответственность за нарушение договоров

- Условия наступления гражданско-правовой ответственности за нарушение договоров: убытки, противоправность, причинно-следственная связь, вина
- Вина как условие ответственности. Смешанная вина
- Случай и непреодолимая сила. Форс-мажор в предпринимательских договорах

Особенности контрактов с нерезидентами

- Форма контракта
- Применимое право
- Процессуальная юрисдикция

2 день

Психологические аспекты работы с должником

Е-mail: info@iba.kz

Сайт: <http://www.iba.kz/> Тел.: +7 (727) 328-02-02/03; Моб. тел.: +7 702 777 4411

Адрес: РК, г. Алматы ул. Жарокова 318 офис 23 (уг. проспекта Аль-Фараби)

- Тактика выявления лжи
- Психологические приемы работы с должниками (рефрейминг, убеждение и т.п.)
- Использование особенностей корпоративной культуры должника
- Особенности выстраивания общения с различными видами должников
- Телефонный звонок: речевые техники
- PR-методы и сопровождение Collection (печатные СМИ, Интернет, реклама и т.п.)

- Общий алгоритм Collection
- Составление программы взыскания. Приемы взыскания
- Способы защиты должника от Collection

Pre-Collection

- Правовой, экономический, организационный анализ должника и потенциальной задолженности
- Превентивные действия к должнику
- Skip-tracing

Soft-Collection

- Принципы Soft-Collection и их реализация
- Организационные моменты Soft-Collection
- Режимы Soft-Collection — угрозы или консультации
- Определение реперных точек. Примеры эффективного построения Soft-Collection

Hard-Collection

- Особенности стадии Hard-Collection
- Задачи и инструменты Hard-Collection
- Элементы процедуры Hard-Collection. Этапы реализации
- Оформление результатов и дальнейшее планирование Collection

Legal-Collection

- Цели, задачи и инструменты Legal-Collection
- Общие положения процедуры Legal-Collection. Алгоритм действий
- Тактики взыскания долга в суде
- Стратегия реализации Legal-Collection. Особенности стадии Legal-Collection

Альтернативные стратегии и способы Collection

- Зачет долга
- Продажа долга
- Банкротство должника
- Медиация

- Третейские суды
- Алгоритм действий по истребованию задолженности в соответствии с законодательством Республики Казахстан