

INTERNATIONAL BUSINESS ACADEMY

+7 727 328 02 02/03 hotline 24/7

+7 702 777 44 11

Hard-collection. Управление дебиторской задолженностью

Программа

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

Психологические аспекты работы с должником

- 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, экономического, 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

INTERNATIONAL BUSINESS ACADEMY

+7 727 328 02 02/03 hotline 24/7

+7 702 777 44 11

Казахстан, город Алматы, ул. Жарокова 318, офис 23

www.iba.kz

info@iba.kz