



**Windykacja należności - jak prowadzić skuteczne negocjacje z dłużnikiem? Warsztaty praktyczne.
Jak odzyskać swoją należność i dalej efektywnie współpracować?**

Data rozpoczęcia	Data zakończenia	Miejsce	Cena
2026-09-21	2026-09-22	Szkolenie online	1390.00 zł
2026-09-21	2026-09-22	Warszawa	1490.00 zł
2026-09-21	2026-09-22	Gdańsk	1490.00 zł
2026-10-01	2026-10-02	Szkolenie online	1590.00 zł
2026-10-01	2026-10-02	Poznań	1690.00 zł
2026-11-02	2026-11-03	Szkolenie online	1590.00 zł
2026-11-02	2026-11-03	Kraków	1690.00 zł
2026-12-03	2026-12-04	Szkolenie online	1590.00 zł
2026-12-03	2026-12-04	Warszawa	1690.00 zł
2027-01-18	2027-01-19	Szkolenie online	1590.00 zł
2027-01-18	2027-01-19	Gdańsk	1690.00 zł
2027-02-25	2027-02-26	Szkolenie online	1590.00 zł
2027-02-25	2027-02-26	Wrocław	1690.00 zł
2027-03-01	2027-03-02	Szkolenie online	1590.00 zł
2027-03-01	2027-03-02	Warszawa	1690.00 zł
2027-04-01	2027-04-02	Szkolenie online	1690.00 zł
2027-04-01	2027-04-02	Kraków	1790.00 zł
2027-05-24	2027-05-25	Gdańsk	1790.00 zł
2027-05-24	2027-05-25	Szkolenie online	1690.00 zł
2027-06-21	2027-06-22	Szkolenie online	1690.00 zł
2027-06-21	2027-06-22	Warszawa	1790.00 zł
2027-07-26	2027-07-27	Poznań	1790.00 zł
2027-07-26	2027-07-27	Szkolenie online	1690.00 zł
2027-08-12	2027-08-13	Szkolenie online	1690.00 zł
2027-08-12	2027-08-13	Kraków	1790.00 zł
2027-09-13	2027-09-14	Szkolenie online	1690.00 zł
2027-09-13	2027-09-14	Wrocław	1790.00 zł
2027-10-25	2027-10-26	Szkolenie online	1690.00 zł
2027-10-25	2027-10-26	Warszawa	1790.00 zł
2027-11-03	2027-11-04	Szkolenie online	1690.00 zł
2027-11-03	2027-11-04	Kraków	1790.00 zł
2027-12-13	2027-12-14	Szkolenie online	1690.00 zł

2027-12-13	2027-12-14	Warszawa	1790.00 zł
2027-12-13	2027-12-14	Gdańsk	1790.00 zł

Grupa docelowa:

Szkolenie skierowane jest do osób, które są zaangażowane w rozmowy i negocjacje windykacyjne oraz dla osób odpowiedzialnych za kontakty biznesowe z partnerami handlowymi.

Cel szkolenia:

Celem szkolenia jest wsparcie uczestników w świadomym prowadzeniu negocjacji z dłużnikami, gdzie uwzględniona jest specyfika mechanizmów handlowych i negocjacyjnych.

Udział w warsztatach pozwoli Uczestnikom na profesjonalną realizację takich zadań jak:

- Weryfikacja należności i analizowanie bieżących poziomów,
- Ocena ryzyka obejmując kluczowych klientów i kontakt z kontrahentami,
- Dopasowywanie warunków spłaty należności,
- Współpraca z prawnikami/komornikami/firmami windykacyjnymi w zakresie windykacji należności,
- Monitoring należności i raportowanie zmian do przełożonego.

Korzyści dla uczestników:

Korzyścią dla uczestników będzie uświadomienie sobie możliwości prowadzenia oraz przeciwiczenie rozmów i negocjacji windykacyjnych tak, aby nie miały one negatywnych konsekwencji na przyszłe relacje biznesowe.

Metodologia:

Szkolenie stacjonarne

Zajęcia są prowadzone metodą warsztatową opartą na aktywizacji uczestników szkolenia poprzez pracę w małych grupach, dyskusje na forum grupy oraz ćwiczenia, studia przypadków, scenki rodzajowe, pracę indywidualną, symulacje i mini- wykłady z omówieniem przykładów z życia i prezentacją multimedialną. Przedmiotem zajęć są realne trudności uwzględniające specyfikę danej branży oraz potrzeby i możliwości osób biorących udział w warsztatach. Uczestnicy uczą się poprzez doświadczenie ćwicząc różne sytuacje, mają możliwość konsultacji indywidualnych. Nauka poprzez kreatywność, elastyczność i osobiste doświadczenia jest najskuteczniejszą formą zdobywania nowych umiejętności.

DLACZEGO WARTO UCZESTNICZYĆ W SZKOLENIU ORGANIZOWANYM PRZEZ IIST?

- kompetentny wykładowca - praktyk;
- ciekawa forma prowadzenia zajęć;
- możliwość skorzystania z indywidualnych konsultacji po szkoleniu;
- udział w szkoleniach otwartych to dużo więcej niż poddanie się procesowi szkoleniowemu - to niepowtarzalna możliwość wymiany doświadczeń z ciekawymi, nierzadko inspirującymi ludźmi a także asumpt do nawiązania nowych, owocnych kontaktów zawodowych.

Szkolenie on-line:

- wygodna forma szkolenia - wystarczy dostęp do urządzenia z internetem (komputer, tablet, telefon), słuchawki lub głośniki i ulubiony fotel

- szkolenie realizowane jest w nowoczesnej formie w wirtualnym pokoju konferencyjnym i kameralnej grupie uczestników
- bierzesz udział w pełnowartościowym szkoleniu - Trener prowadzi zajęcia "na żywo" - widzisz go i słyszysz
- pokaz prezentacji, ankiet i ćwiczeń widzisz na ekranie swojego komputera w czasie rzeczywistym.
- podczas szkolenia Trener aktywizuje uczestników zadając pytania, na które można odpowiedzieć w czasie rzeczywistym
- otrzymujesz certyfikat wydany przez jedną z wiodących firm szkoleniowych w Polsce
- masz dostęp do konsultacji poszkoleniowych w formie e-mail do 4 tygodni po zrealizowanym szkoleniu
- otrzymujesz indywidualną kartę rabatową upoważniającą do 10% zniżki na wszystkie kolejne szkolenia stacjonarne i online organizowane przez IIST.

Program szkolenia:

Zakres tematyczny szkolenia:

1. Proces negocjacji windykacyjnych, etapy

- o Drabina windykacyjna
- o Mechanizmy powstawania gier dłużników – psychologia dłużnika

2. Przygotowanie do rozmowy z dłużnikiem

- o O co należy zadbać przed przystąpieniem do windykacji

3. Komunikacja z dłużnikiem telefonicznie, mailowo, listownie, osobiście

- o Zasady kontaktowania się z dłużnikami
- o Rozmowa telefoniczna
- o Diagnoza odpowiedzialności

4. Diagnoza gier i wymówek

- o Podstawowe gry dłużników: „na czas”, „na biedę”, „na krwiopiję”, „na reklamacje”

5. Skuteczne kontr taktyki

- o Wykorzystanie analizy transakcyjnej do radzenia sobie z grami dłużników

6. Stosowanie presji i sankcji

- o Możliwości stosowania presji
- o Rodzaje sankcji i zasady stosowania

7. Asertywność w windykacjach

- o Radzenie sobie z emocjami
- o Stawianie granic
- o Zdarta płyta

8. Zawieranie skutecznej ugody

9. Egzekwowanie ustaleń

10. Postawy manipulacyjne w stresie wg. V. Satir

Szkolenie prowadzone jest metoda warsztatową z zastosowaniem:

- symulacji
- ćwiczeń indywidualnych i zespołowych
- mini wykładów i prezentacji
- wspólnych dyskusji, refleksji i podsumowań

W przypadku szkolenia w formule on-line modyfikacji mogą ulec forma i sposób realizacji zaplanowanych dla Państwa ćwiczeń.

PROGRAM PARTNERSKI:

Szkolenie zostało zaprojektowane w ramach programu partnerskiego Centrum Organizacji Szkoleń i Konferencji SEMPER & Międzynarodowy Instytut Szkoleń Specjalistycznych IIST.

Informacje organizacyjne:

Harmonogram zajęć: Szkolenie stacjonarne

- szkolenie trwa 2 dni (16h)

- zajęcia odbywają się w godzinach 10.00-18.00 pierwszego dnia oraz 09.00- 17.00 drugiego dnia
- ze względu na warsztatową formę szkolenia maksymalna liczba uczestników to 15 osób
- w programie szkolenia przewidziane są 2 przerwy kawowe oraz 2-daniowy obiad

Harmonogram zajęć: Szkolenie Online

- szkolenie trwa 2 dni (łącznie 12h) i możesz w nim uczestniczyć z dowolnego miejsca dołączając do wirtualnego pokoju konferencyjnego wykorzystując urządzenie z dostępem do internetu
- zajęcia odbywają się w godzinach 09.30-15.30 każdego dnia według harmonogramu.

Dostęp do wirtualnego pokoju konferencyjnego zostanie przesłany na adres e-mail Uczestnika szkolenia na 7 dni przed terminem jego rozpoczęcia.

Wymagania techniczne: Komputer, smartfon lub tablet podłączony do internetu z prędkością łącza od 512 KB/sek.

Inwestycja:

Szkolenie stacjonarne

1790.00 zł netto (+23% VAT)

Dla jednostek budżetowych finansujących udział w szkoleniu w minimum 70% lub w całości ze środków publicznych stawka podatku VAT = zw.

Cena zawiera:

- uczestnictwo w szkoleniu,
- materiały dydaktyczne [autorski podręcznik Uczestnika szkolenia, materiały dodatkowe wykorzystywane podczas warsztatów praktycznych]
- materiały piśmiennicze [notatnik, długopis]
- dyplom potwierdzający ukończenie szkolenia
- konsultacje poszkoleniowe
- każdy z Uczestników otrzyma indywidualną kartę rabatową upoważniającą do 10% zniżki na wszystkie kolejne szkolenia otwarte organizowane przez Międzynarodowy Instytut Szkoleń Specjalistycznych IIST
- oraz serwisy kawowe i obiadowe (nie obejmuje noclegu).

Cena szkolenia wraz z zakwaterowaniem:

- Cena szkolenia dla 1 osoby wraz zakwaterowaniem na 1 dobę w pokoju 1-osobowym ze śniadaniem i kolacją: **2340 zł netto (+23% Vat)**
- Cena szkolenia dla 1 osoby wraz zakwaterowaniem na 1 dobę w pokoju 2-osobowym ze śniadaniem i kolacją: **2220 zł netto (+23% Vat)**

Szkolenie on-line

1690.00 zł netto (+23% VAT)

Dla jednostek budżetowych finansujących udział w szkoleniu w minimum 70% lub w całości ze środków publicznych stawka podatku VAT = zw.

Cena zawiera:

- uczestnictwo w szkoleniu on-line,

- materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej,
- renomowany certyfikat potwierdzający ukończenie szkolenia (w wersji elektronicznej lub papierowej),
- konsultacje poszkoleniowe
- 10% zniżki na wszystkie kolejne szkolenia otwarte i on-line organizowane przez Międzynarodowy Instytut Szkoleń Specjalistycznych IIST.

Zgłoszenie:

Aby zgłosić chęć uczestnictwa w szkoleniu organizowanym przez Międzynarodowy Instytut Szkoleń Specjalistycznych IIST należy wypełnić formularz zgłoszenia, a następnie po jego uzupełnieniu odesłać faksem (61 666 15 66) lub mailem (biuro@iist.pl) albo wypełnić [formularz zgłoszenia online](#). Na podstawie przesłanych informacji skontaktujemy się z Państwem aby potwierdzić Państwa uczestnictwo w wybranym wydarzeniu oraz przekazać pozostałe informacje organizacyjne.

Kontakt:

KONTAKT Z ORGANIZATOREM



Międzynarodowy Instytut
Szkoleń Specjalistycznych

Jesteśmy do Państwa dyspozycji od poniedziałku do piątku w godzinach 8.00-16.00.

Międzynarodowy Instytut Szkoleń Specjalistycznych IIST

ul. Wyspiańskiego 14/37

60-750 Poznań

tel.(61) 307 01 49

fax. (61) 666 15 66

e-mail biuro@iist.pl

www.iist.pl

Zachęcamy do współpracy z Międzynarodowym Instytutem Szkoleń Specjalistycznych IIST, ponieważ:

- dążymy do spełnienia wszystkich potrzeb naszych Klientów w zakresie najwyższych standardów szkoleniowych;
- oferujemy niedrogie i autorskie szkolenia, dostarczane przez profesjonalnych trenerów;
- realizujemy szkolenia w kameralnych grupach aby zagwarantować Państwu możliwość zdobycia cennej i praktycznej wiedzy na podstawie interesujących warsztatów i ćwiczeń;
- nieustannie ulepszamy sprawdzone metody dydaktyczne podnoszących jakość oferowanych usług;
- podczas szkoleń wprowadzamy motywującą atmosferę gwarantującą osiągnięcie wysokich wyników;
- uczestnikom naszych warsztatów i seminariów oferujemy profesjonalne doradztwo oraz bezpłatne konsultacje poszkoleniowe.



Międzynarodowy Instytut Szkoleń Specjalistycznych IIST

ul. Wyspiańskiego 14/37, 60-750 Poznań

tel. 61/3070149 fax. 61/6661566

biuro@iist.pl, NIP 777-315-06-27

www.iist.pl

