

## **Jak na dlužníky chytře - právní a lidská stránka vymáhání pohledávek**

*Co můžeme udělat, aby platili právě nám a proč hraje takovou roli “lidský faktor”? Pravidla jsou stejná, přesto jsou někteří při vymáhání úspěšnější. Klíčem jsou malé ale důležité rozdíly, které mohou rozhodnout o tom, že se Vám podaří své oprávněné nároky prosadit a finance dostat tam, kam patří - na Váš bankovní účet.*

*V současné době se daleko více než dříve se musíme osobně zasadit o to, abychom vzájemné pohledávky urovnali a byli připraveni nejen upozorňovat, ale i dodržovat sankce, využívat obchodního práva a všech legitimních cest, jak se ke svým finančním prostředkům dostat.*

### **Cíle**

**V první části programu** Vám ukážeme efektivními postupy a způsoby vymáhání pohledávek od první výzvy dlužníkovi k exekuci. Vysvětlíme základní pojmy související se správou a vymáháním pohledávek a krátce se dotkneme novely občanského soudního řádu ve vztahu k vymáhání pohledávek, konkrétně změn v systému doručování a nového institutu elektronického platebního rozkazu. Seminář bude zaměřen i na prevenci vzniku pohledávek z obchodního styku, naučíme Vás, jak zmírnit riziko, že Vaši obchodní partneři nebudou plnit své závazky. Tento seminář přinese komplexní informace o vymáhání pohledávek a jejich zajištění, včetně výhod evropského platebního rozkazu.

**Ve druhé části programu** si vyzkoušíte, co můžete udělat, aby platili právě Vám a proč hraje takovou roli “lidský faktor”? Pravidla jsou stejná, přesto jsou někteří při vymáhání úspěšnější. Klíčem jsou malé ale důležité rozdíly, které mohou rozhodnout o tom, že se Vám podaří své oprávněné nároky prosadit a finance dostat právě k Vám - na Váš bankovní účet.

### **Určeno**

Pro podnikatele, členy vedení společností, ekonomické a obchodní manažery, pracovníky oddělení vymáhání pohledávek, pracovníky účetních a právních úseků společností, pracovníky participující na realizaci obchodních případů, a dále pro všechny zájemce, kteří se chtějí dozvědět, jak si efektivně poradit s dlužníky.

### **Obsah**

#### **Právní stránka vymáhání pohledávek:**

Základní pojmy v souvislosti s pohledávkami po splatnosti

Management a vymáhání pohledávek - vlastní oddělení firmy či externí firma - výhody, kritéria výběru

Prevence vzniku pohledávek – prověřování obchodních partnerů, nastavení obchodních smluv, ošetření rizik, zajištění závazků

Mimosoudní vymáhání pohledávek - doporučení pro věřitele

Soudní vymáhání pohledávek – právní úprava s ohledem na novelizaci, základní náležitosti návrhu na zahájení řízení, zkrácená řízení, exekuce

Rozhodčí řízení jako alternativní řešení, insolvence, likvidace

#### **Lidská stránka vymáhání pohledávek:**

Lidský faktor

Bariéry a překážky úspěšného vymáhání – na naší straně a na straně klienta

Postoj, zvládání emocí a komunikace – klíčová pravidla pro vymáhání  
Zvládání kritických a nepříjemných situací při jednání s problematickými klienty.  
Argumentace, potvrzování, techniky získávání souhlasu  
Technika 4 kroků  
Typologie klientů a jak ji využívat  
Jak se nastavit na podobnou “frekvenci”

## **Harmonogram**

Prezence: 8.45 - 9.00

Program: 9.00 – 18.00