

Dobrý den ,dovolte mi, abychom Vás pozvali na kurz:

## **Řešení pohledávek .**

### **1. Právní stránka vymáhání pohledávek**

### **2. Psychologická stránka vymáhání pohledávek**

**DATUM A MÍSTO :** 08. 11. 2010, Praha , hotel Royal Galerie  
09. 11. 2010 , Praha , hotel Royal Galerie

**Cíl: V 1. části programu** Vás naučíme pracovat s pohledávkami a předcházet vzniku nedobytných pohledávek. Probereme časté chyby ve smlouvách způsobujících nemožnost vymáhání, seznámíme Vás s postupem vymáhání pohledávek od mimosoudního vymáhání přes soudní nebo rozhodčí řízení až po řízení exekuční. Dále se budeme věnovat postupu vůči firmě v likvidaci a v insolvenčním řízení. Tento seminář přinese komplexní informace o vymáhání pohledávek a jejich zajištění, včetně výhod evropského platebního rozkazu. Změny v insolvenčním zákoně. V průběhu semináře budou účastníci rovněž upozorněni na **novelizace právních předpisů a relevantní judikaturu.**

#### **V 2. části programu :**

Najít odpovědi na otázky proč jsou někteří při vymáhání úspěšnější. Co můžeme udělat, aby platili právě nám a proč hraje takovou roli "lidský faktor"?

Klíčem je důsledná příprava a argumentace. Faktory, které mohou rozhodnout o tom, že se Vám podaří své oprávněné nároky prosadit a finance dostat tam, kam patří - na Váš bankovní účet.

Dalším důvodem k absolvování kurzu může být nalezení Základních vzorců ovlivňování, rozdíl mezi tvrzením a argumentem, vyvážení silných a slabých argumentů při vlastním procesu argumentace a účinek emotivních a věcných argumentů. Na příkladech budete zkoušet další argumentační strategie a rovněž odhalovat strategie použité druhou stranou při argumentaci. Analyzujeme nejčastější manipulativní taktiky a falešné argumenty na modelových příkladech. Ukážeme si, jak pracovat při argumentaci se svými emocemi i emocemi druhé strany tak, abychom se dobrali vzájemně přijatelného řešení.

#### **Komu je kurz určen :**

majitelům a jednatelům společnost  
finančním a obchodním manažerům

#### **Program :**

##### **Právní stránka vymáhání pohledávek 8.11.2010**

Problematiky vymáhání pohledávek – důležité pojmy související s pohledávkami.

Jak předcházet vzniku nedobytných pohledávek . Prevence . Prověřování obchodních partnerů . Smlouvy . Eliminace chyb ve smlouvách . Zajištění .

Mimosoudní vymáhání pohledávek – systém výzev .

Outsourcing vymáhání pohledávek . Doporučení.

Soudní vymáhání pohledávek – právní úprava s ohledem na novelizaci osř , základní náležitosti návrhu na zahájení řízení, elektronický platební rozkaz .

Rozhodčí řízení jako alternativní řešení .

Exekuční řízení nebo výkon rozhodnutí soudem.

Likvidace společnosti

Insolvenčního řízení z pohledu věřitele . Přihláška pohledávky do insolventního řízení

Insolvenční rejstřík .

Možnosti řešení.

## **Psychologická stránka vymáhání pohledávek 09.11.2010**

### **Argumentace potřebná pro prosazení oprávněných nároků**

Rekapitulace základních prvků argumentace

Tvrzení a argument, stavba argumentu, argumentační řetězec, přesvědčivá slova pro argumentaci, silné a slabé argumenty a jak je využívat

Síla emocí v argumentaci

Argumentační strategie – rozbor příkladů

Manipulativní taktiky a falešné argumenty – rozbor příkladů, účinná obrana.

### **Vyjednávací taktiky**

Východiska a postoje k vyjednávání vymáhání pohledávek

Lidský faktor .Odhad klienta - typologie, argumentace

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

Vyjednávání - přístup výhra - výhra a jak jej uplatnit při dialogu s klientem

Naslouchání, naladění na klientovu "frekvenci"

Zvládání kritických a nepříjemných situací při jednání s problematickými klienty.

Argumentace, potvrzování, techniky získávání souhlasu

Technika 4 kroků

## **PŘEDNÁŠÍ A KONZULTUJE :**

**1. část - právní stránka vymáhání pohledávek** - majitel a ředitel advokátní kanceláře stejného jména, se sídlem Praha-Karlín, Thámova 4. Náplní jeho kanceláře jsou zejména situace dotýkající se řešení závazků a povinností vycházejících z obchodních smluv, což se dotýká i smluv zahraničních. Můžeme statisticky doložit, že většinu soudních sporů, které dosud vedl, u soudu vyhrává. To má značný vliv i na obsah a kvalitu kurzů, které máme v programu „open“ pro odbornou veřejnost.

**2. část – psychologická stránka vymáhání pohledávek** -

Kromě firemní mediace a řešení kritických a konfliktních situací v organizacích se Ivana Hospodářová specializuje na koučování, rozvoj tvořivosti, paměti, interkulturní komunikaci a prezentační dovednosti. Hlavní oblast působení jsou firmy v ČR a firmy se zahraničními partnery, zkušenost v oblasti interkulturních kontaktů zejména kulturní okruh: Japonsko, USA, Itálie. Spolupracuje a je členkou ATKM ( Asociace trenérů a konzultantů managementu), ASTD( American Society for Training Directors) a ČSJ ( Česká společnost pro jakost), je zakládající členkou AMCR .

**ORGANIZAČNÍ INFORMACE : MÍSTO KONÁNÍ KURZU:** PRAHA : Hotel Royal Galerie, Křižíkova 87, Praha - Karlín [www.royalgalerie.com](http://www.royalgalerie.com)

### **Časový rozvrh kurzu . Odpolední kurzy / 2 x 5 hodin /:**

12.45 - 13.00 Prezenze

13.00 – 18.00 Přednáška .Konzultace. Diskuse

**Účastnický poplatek /v. s. 9410**

Školné a služby : 4 995,00 Kč

20% DPH: 999,00 Kč

CELKEM: 5 994,00 Kč

V ceně kurzu je občerstvení.

**Účastnický poplatek zašlete:**

ČSOB : č.ú. **221 903 844/0300**, IČO : 284 27 637, DIČ: CZ 284 27 637,

IBAN: CZ13 0300 0000 0002 2190 3844

## **SEKRETARIÁT INFORMACE:**

INORGA Tréninkové centrum s.r.o., THÁMOVA 402/4 , 186 00 PRAHA - 8 - SÍDLO SPOLEČNOSTI,

FAKTURAČNÍ ADRESA

INORGA Tréninkové centrum s.r.o, ul. 28.října 1142/168 , 709 00 OSTRAVA- MAR.HORY -

POBOČKA A DORUČOVACÍ ADRESA

Tel: 222 365 894, Mobil: 604 729 119, 732 823 280

FAXUJTE: 00420/226805011

MAILUJTE: [inorga@inorga.eu](mailto:inorga@inorga.eu) , [petra.kupcakova@inorga.eu](mailto:petra.kupcakova@inorga.eu) , [jeva@volny.cz](mailto:jeva@volny.cz), [www.inorga.eu](http://www.inorga.eu)

---

**PŘIHLÁŠKA,**

zúčastním se kurzu - **Řešení pohledávek .**

**Právní stránka vymáhání pohledávek**

**Psychologická stránka vymáhání pohledávek**

**08. - 09. 11. 2010 Praha , hotel Royal Galerie**

**var.symbol 9410**

**1.Příjmení, jméno, titul:**

**Funkce:**

**E-mail:**

**2.Příjmení, jméno, titul: .**

**Funkce:**

**E-mail:**

**Název a přesná adresa / fakturační/ organizace:**

**Přesná adresa:**

**PSČ:**

**Telefon:**

**Mobil:**

**Fax:**

**IČO:**

**DIČ:**

**Bankovní spojení:**

**Jméno pracovníka, který je zodpovědný za vzdělávání ve firmě:**

**Tel:**

**E-mail:**

Potvrzujeme že : že zaplatím vložné za kurz včetně 20 % DPH. Cena nezahrnuje ubytování. Kurz bude uhrazen před začátkem školení.

**Zaškrtněte způsob Vámi provedené platby:**

- převodem na číslo účtu číslo účtu ČSOB: č.ú. 221 903 844/0300

- v hotovosti před zahájením kurzu (po předchozí tel. dohodě)

Faktura Vám bude vystavena a zaslána ihned po obdržení platby na účet

Po obdržení přihlášky Vás budeme mailem informovat o zařazení do kurzu.

Před zahájením kurzu Vás budeme kontaktovat, zašleme Vám upozornění na kurz a organizační informace.

Přihláška je závazná. Při storno do 7 dnů vybíráme manipulační poplatek ve výši 1 000 Kč. Pět dnů před konáním kurzu je splatný celý účastnický poplatek.

ve výši: .....

var. symbol: .....

Podpis :