

Termin:	Miejsce:	Cena:
od: 2026-04-20 do: 2026-04-21	Szkolenie online	1390 zł/netto
od: 2026-04-20 do: 2026-04-21	Wrocław	1490 zł/netto
od: 2026-05-28 do: 2026-05-29	Poznań	1490 zł/netto
od: 2026-05-28 do: 2026-05-29	Szkolenie online	1390 zł/netto
od: 2026-06-22 do: 2026-06-23	Warszawa	1490 zł/netto
od: 2026-06-22 do: 2026-06-23	Szkolenie online	1390 zł/netto
od: 2026-07-13 do: 2026-07-14	Szkolenie online	1390 zł/netto
od: 2026-07-13 do: 2026-07-14	Kraków	1490 zł/netto
od: 2026-08-20 do: 2026-08-21	Kraków	1490 zł/netto
od: 2026-08-20 do: 2026-08-21	Szkolenie online	1390 zł/netto
od: 2026-09-21 do: 2026-09-22	Gdańsk	1490 zł/netto
od: 2026-09-21 do: 2026-09-22	Warszawa	1490 zł/netto
od: 2026-09-21 do: 2026-09-22	Szkolenie online	1390 zł/netto
od: 2026-10-01 do: 2026-10-02	Poznań	1690 zł/netto
od: 2026-10-01 do: 2026-10-02	Szkolenie online	1590 zł/netto
od: 2026-11-02 do: 2026-11-03	Kraków	1690 zł/netto
od: 2026-11-02 do: 2026-11-03	Szkolenie online	1590 zł/netto
od: 2026-12-03 do: 2026-12-04	Szkolenie online	1590 zł/netto
od: 2026-12-03 do: 2026-12-04	Warszawa	1690 zł/netto
od: 2027-01-18 do: 2027-01-19	Gdańsk	1690 zł/netto
od: 2027-01-18 do: 2027-01-19	Szkolenie online	1590 zł/netto
od: 2027-02-25 do: 2027-02-26	Wrocław	1690 zł/netto
od: 2027-02-25 do: 2027-02-26	Szkolenie online	1590 zł/netto
od: 2027-03-01 do: 2027-03-02	Warszawa	1690 zł/netto
od: 2027-03-01 do: 2027-03-02	Szkolenie online	1590 zł/netto

Opis szkolenia:

Jako pierwsza instytucja szkoleniowa w Polsce dbamy o to aby również szkolenia otwarte były dopasowane do oczekiwań oraz stylu pracy uczestników! Indywidualizacja szkolenia - dzięki udziałowi w takim szkoleniu uczestnicy osiągają oczekiwany przez pracodawcę poziom kompetencji i umiejętności.

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 ćwiczą różne sytuacje, mają możliwość konsultacji indywidualnych. Nauka poprzez kreatywność, elastyczność i osobiste doświadczenia jest najskuteczniejszą formą zdobywania nowych umiejętności.

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 przećwiczenie rozmów i negocjacji windykacyjnych tak, aby nie miały one negatywnych konsekwencji na przyszłe relacje biznesowe.

Metodologia:

Metody pracy podczas szkolenia stacjonarnego:

Jako pierwsza instytucja szkoleniowa w Polsce dbamy o to aby również szkolenia otwarte były dopasowane do oczekiwań oraz stylu pracy uczestników! Indywidualizacja szkolenia - dzięki udziałowi w takim szkoleniu uczestnicy osiągają oczekiwany przez pracodawcę poziom kompetencji i umiejętności.

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 ćwiczą różne sytuacje, mają możliwość konsultacji indywidualnych. Nauka poprzez kreatywność, elastyczność i osobiste doświadczenia jest najskuteczniejszą formą zdobywania nowych umiejętności.

W zależności od terminu i lokalizacji, szkolenie jest realizowane przez jednego ze wskazanych trenerów.

Program szkolenia:

|Program szkolenia jest własnością intelektualną SEMPER i przetwarzanie go dla celów komercyjnych bez wiedzy i zgody autora jest zabronione. |

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 krwiopicję”, „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.

Informacje organizacyjne:

Na kilka dni przed terminem wydarzenia skontaktujemy się z Państwem aby zapytać o Państwa oczekiwania, dotychczasowe doświadczenia i umiejętności, co pozwoli nam na częściowe dopasowanie programu szkolenia do Państwa potrzeb.

Harmonogram zajęć

- 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



Dzień I

Godz.10:00 -rozpoczęcie szkolenia

Godz.12:00 -przerwa kawowa

Godz.14.00 -przerwa obiadowa

Godz.16.00 -przerwa kawowa

Godz.18:00 -zakończenie szkolenia

Dzień II

Godz.09:00 -rozpoczęcie szkolenia

Godz.11:00 -przerwa kawowa

Godz.13.00 - przerwa obiadowa

Godz.15.00 -przerwa kawowa

Godz.17:00 -zakończenie szkolenia

Inwestycja:

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 Centrum Organizacji Szkoleń i Konferencji SEMPER

-oraz serwisy kawowe i obiadowe (nie obejmuje noclegu).



Cena szkolenia wraz z zakwaterowaniem:

Cena szkolenia dla 1 osoby wraz z zakwaterowaniem na 1 dobę w pokoju 1-osobowym ze śniadaniem i kolacją: **1900 zł netto (+23% Vat)**

Zgłoszenie:

Aby zgłosić chęć uczestnictwa w szkoleniu prowadzonym przez Centrum Organizacji Szkoleń i Konferencji SEMPER należy uzupełnić formularz zgłoszenia online lub wydrukować kartę zgłoszenia, a następnie po jej uzupełnieniu odesłać faksem (**61 6 247 936**) lub mailem (info@szkolenia-semper.pl).

FORMULARZ ZGŁOSZENIA

• UZUPEŁNIJ FORMULARZ ONLINE: [formularz zgłoszenia online](#)

• POBIERZ KARTĘ ZGŁOSZENIA PDF: [karta zgłoszenia do pobrania](#)

OŚWIADCZENIE DOT. PODATKU VAT

- POBIERZ OŚWIADCZENIE: [oświadczenie do pobrania](#)

Po otrzymaniu przez nas zgłoszenia skontaktujemy się z Państwem maksymalnie w ciągu 2 dni roboczych w celu potwierdzenia rezerwacji.

Kontakt:

Zachęcamy do kontaktu telefonicznego i mailowego.
Chętnie odpowiemy na wszelkie pytania:

Centrum Organizacji Szkoleń i Konferencji **SEMPER**
SZKOLENIA | KONFERENCJE | DORADZTWO

ul. Libelta 1a/2
61-706 Poznań



Godziny pracy biura: Pn-Pt 08.00 - 18.00

Departament szkoleń otwartych:

tel. 690 059 155
tel. 508 393 926
tel. 577 177 547
tel. 733 544 190
tel. 570 590 060
tel. (61) 3070303
tel. (61) 8102194
tel. (61) 4152036
tel. (61) 4152810
tel. (61) 4152820

fax. (61) 6 247 936
fax. (61) 2 786 300

info@szkolenia-semper.pl
www.szkolenia-semper.pl

Najważniejsze powody, dla których warto wybrać organizowane przez nas szkolenie:

1. Centrum Organizacji Szkoleń i Konferencji SEMPER jest jedną z wiodących firm szkoleniowych w Polsce.
2. Naszym celem jest zapewnienie Państwu elastycznych rozwiązań doradczych i dostosowanych szkoleń w celu osiągnięcia rzeczywistych rezultatów i efektów w pracy zawodowej.
3. Gwarantujemy zajęcia prowadzone przez najlepszych w kraju specjalistów.
4. Liczne referencje i opinie potwierdzają wysoką jakość naszych usług: [referencje](#)

POLITYKA RABATOWA

Przy zgłoszeniu 2 -4 uczestników nasza polityka rabatowa przewiduje 10% zniżkę.

Przy zgłoszeniu 5 lub więcej uczestników nasza polityka rabatowa przewiduje 15% zniżkę.