

Warsztat

Wiarygodny kontrahent

Uniknij kosztownego rozczarowania



- Metody rzetelnej analizy kontrahentów
- Formy zabezpieczenia należności
- Sprawozdanie finansowe w ocenie kontrahentów
- Ocena i scoring kontrahentów

Zgłoś swój udział już dziś!

☎ 728 108 188

✉ a.borowska@bmspolska.pl





Korzyści ze szkolenia

Analizy rynkowe wskazują, że najczęstszą przyczyną trudności finansowych firm i utraty płynności są zatory płatnicze i niewiarygodni kontrahenci. Klienci płacą, ale z opóźnieniem, albo unikają zapłaty. Warunki handlowe w coraz większym stopniu muszą uwzględniać obok kosztu pozyskania klienta również ryzyko współpracy z klientem. Ma to konsekwencje bilansowe i podatkowe. Podczas szkolenia pokażemy jak skutecznie wybierać, oceniać, monitorować i windykować klientów, ograniczając koszty i zwiększając bezpieczeństwo biznesu.

Cel szkolenia

Efektywne zarządzanie procesem windykacji z wykorzystaniem analitycznych narzędzi decyzyjnych

Forma szkolenia

Warsztat praktyczny, moderowany z arkuszem excel metodą: problem - modelowanie – rozwiązanie. Dużo przykładów, know-how, case studies, dyskusji, rozwiązań wdrożeniowych.

Czas trwania

2 dni

Referencje

„
Jako pracownik korporacji uczestniczyłem w wielu tzw. szkoleniach miękkich. Zatem po szkoleniu „Magia Wystąpień” nie spodziewałem się niczego nowego. Ale już po pierwszych 5 minutach, wiedziałem, że to nie jest zwykłe szkolenie miękkie, Piotr świetnie wciąga w interakcję, angażuje uczestników do naturalnego wysiłku. Takie szkolenie może być nawet początkiem do zmiany osobowości.

Wojciech Brewczyński, Warta S.A.

1. Ocena i scoring kontrahentów

- Podstawowe dane do oceny kontrahenta (KRS, RDN, NIP, REGON, US, ZUS, F-01, SF, Umowa spółki, powiązania pomiędzy podmiotami, w tym identyfikacja Członków Zarządu i Dyrektorów, identyfikacja rzeczywistego beneficjenta, biała lista podatników)
- Podstawowe dokumenty do oceny kontrahenta (Zaświadczenie o niezaleganiu w US, Zaświadczenie o niezaleganiu w ZUS, Zaświadczenie o niekaralności z KRK dla Spółki, Zaświadczenie o niekaralności KRK właścicieli lub/ i członków zarządu spółki, inne)
- Szczegółne sytuacje kontrahentów w ocenie ich sytuacji płatniczej – (Skąd dowiemy się, że Spółka ma rozłożoną na raty płatność podatku do US?)
- Wiarygodność kontrahenta w oparciu o płynność, wypłacalność, rentowność, zdolność kontynuacji działania, ryzyko płatności/bankructwa - praktyczne modele
- Ocena kontrahenta w zależności od formy prawnej, tj. spółki Skarbu Państwa, banki, instytucje finansowe, ubezpieczeniowe, firmy leasingowe podlegające nadzorowi KNF, spółki samorządu terytorialnego, Miasta, Gminy, P o w i a t y i jednostki im podległe, szkoły, Przedszkola, Instytucje rządowe i samorządowe, Spółdzielnie, Fundacje, Stowarzyszenia, Archidiecezje, Rady Rodziców - praktyczne modele
- Ocena kontrahentów nadzorowanych przez KNF (gdzie weryfikować, jak sprawdzać status, jak oceniać ten typ podmiotów) - praktyczne modele
- Ocena kontrahentów zagranicznych - praktyczne modele
- Zarządzanie należnościami i elementy controllingu sprzedaży (umowy handlowe, limity/ryzyko kredytowe, skonta, rabaty, upusty, faktoring, split payment, zabezpieczenie a ubezpieczenie należności, wywiad gospodarczy) - przykłady rozwiązań
- Raport z oceny kontrahenta

2. Sprawozdanie finansowe w ocenie kontrahentów

- Sprawozdanie finansowe (jednostkowe, skonsolidowane) jako podstawowe źródło informacji o przedsiębiorstwie
- Sporządzanie, czytanie, interpretacja (Bilans, Rachunek zysków i strat, Rachunek przepływów pieniężnych) – case study
- Rachunkowość należności (wycena początkowa i bilansowa, aktualizacja, korekty, różnice kursowe, odsetki zwłoki, sprzedaż wierzycelności, wybrane aspekty podatkowe PIT/CIT/VAT) /ujęcie bilansowe i podatkowe/
- Opinia biegłego rewidenta na temat sprawozdania finansowego – użyteczność w procesie windykacji
- Wykorzystanie sprawozdania finansowego do oceny kontrahentów – praktyczny model

3. Formy zabezpieczenia należności

- Rodzaje, ocena, wybór skutecznych zabezpieczeń należności
- Kryterium doboru zabezpieczenia do klienta (w tym kryterium formy prawnej, wartości transakcji)
- Test, monitoring potencjalnych źródeł zabezpieczeń

4. Podsumowanie szkolenia – ocena zestawu narzędzi decyzyjnych



Na początku grudnia miałem możliwość wzięcia udziału w warsztatach organizowanych przez BMS. Tematem naszego spotkania była „Magia wystąpień publicznych”. Liczyłem oczywiście, że szkolenie będzie w jakiejś mierze pomocne w moich wystąpieniach, ale... Zasadniczo wiem już na tyle dużo, że wielu nowości nie oczekiwałem. Z niekłamaną radością mogę przyznać, że bardzo się pomyliłem. To najbardziej inspirujące i ciekawie spędzone 8 godzin wśród szkoleń w jakich miałem przyjemność uczestniczyć. Jak radzić sobie ze stresem, jak mówić aby nas słuchano, jaką postawę przyjąć podczas wystąpienia, mimika, gestykulacja, najnowsze trendy w przygotowywaniu prezentacji i wiele innych tematów. Do tego bardzo profesjonalny prowadzący merytoryczny i świetna obsługa szkolenia. Po prawie ośmiu godzinach wyczerpanej pracy w bardzo kameralnej grupie współuczestników, żal było wychodzić. Bardzo polecam!

Mariusz Kłosowski, Gothaer