



## Szkolenie: SPECJALISTA DS. WINDYKACJI

Numer usługi 2026/04/09/8058/3474528

1 380,00 PLN brutto

1 380,00 PLN netto

92,00 PLN brutto/h

92,00 PLN netto/h

149,44 PLN cena rynkowa ⓘ

Centrum

Szkoleniowe FRR

Sp. z o.o.

★★★★★ 4,5 / 5

4 782 oceny

📍 Katowice

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 15:00 h

📅 27.08.2026 do 28.08.2026

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Finanse i bankowość / Windykacja
<b>Identyfikatory projektów</b>	Kierunek - Rozwój, Małopolski Pociąg do kariery, Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe
<b>Grupa docelowa usługi</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>pracownicy działów sprzedaży, windykacji oraz finansowo-księgowych odpowiedzialni lub współodpowiedzialni za odzyskiwanie należności,</li> <li>osoby chcące przekwalifikować się lub pozyskać nowe umiejętności,</li> <li>windykatorzy pragnący podnieść swoje kwalifikacje,</li> <li>pracownicy oraz kadra zarządzająca MŚP.</li> <li>usługa jest również adresowana do Uczestników Projektu: "Kierunek – Rozwój",</li> <li>Usługa również adresowana dla Uczestników Projektu "Małopolski pociąg do kariery - sezon 1" i/lub dla Uczestników Projektu "Nowy start w Małopolsce z EURESem".</li> <li>do udziału w usłudze wymagana jest podstawowa wiedza ogólnoeconomiczna uczestników.</li> </ul>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	1
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	15
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	25-08-2026
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	15
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

# Cel

## Cel edukacyjny

Usługa: "SPECJALISTA DS. WINDYKACJI" przygotowuje do samodzielnego prowadzenia kompleksowego procesu odzyskiwania należności w organizacji, obejmującego prewencję zadłużenia, monitoring płatności, windykację polubowną i negocjacje, właściwy dobór zabezpieczeń prawnych, a także inicjowanie i współpracę przy postępowaniach sądowo-egzekucyjnych, z zachowaniem standardów etycznych i zgodności z RODO oraz przepisami branżowymi.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Definiuje windykację i buduje profil roli (predyspozycje, zadania, polityka windykacyjna)	Wymienia kluczowe kompetencje i zadania w procesie	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Opracowuje założenia polityki windykacyjnej (progi, etapy, eskalacje)	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Weryfikuje kontrahenta i dokumentuje odpowiedzialność (forma prawna, małżonek, spadkobiercy)	Wskazuje źródła weryfikacji i oświadczenia od kontrahenta	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Kwalifikuje odpowiedzialność wg formy prawnej i sytuacji rodzinnej/spadkowej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Zabezpiecza roszczenia w umowie (zapisy, klauzule dowodowe)	Wskazuje kluczowe klauzule (odsetki, uznanie długu, jurysdykcja)	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Dostosowuje zapisy do ryzyka kontrahenta	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Dobiera zabezpieczenia rzeczowe/osobiste/eksportowe do transakcji	Rozróżnia zastaw, hipotekę, przewłaszczenie, kaucję	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Rozróżnia poręczenie, gwarancję, cesję, weksel; ubezpieczenie, factoring, akredytywę, inkaso	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Konstruuje i prowadzi rozmowę (przyczyny, kategorie, 7 zasad, perswazja, pułapki, granice prawne)	Segmentuje dłużników i dobiera techniki negocjacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Stosuje aktywne słuchanie, unika stalkingu/wykroczeń	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Prowadzi skuteczne działania przedsądowe (sprężyna, wezwania, uznanie, ugoda, poddanie się egzekucji)	Stopniuje treść wezwań i dokumentuje uznanie długu/ugodę	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Stosuje stałą rekompensatę 40/70/100 euro zgodnie z ustawą	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zastosowuje wyższe odsetki i obowiązki dużych przedsiębiorców, raportowanie terminów  Zarządza czasem dochodzenia i postępowaniem z należnościami przedawnionymi	Identyfikuje próg i odpowiedzialność za opóźnienia	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Dokumentuje i nalicza ryczałt 40/70/100 euro	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Ustala terminy przedawnienia dla roszczeń handlowych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Dobiera działania: uznanie, ugoda, potrącenie, monitoring	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Dobiera tryb: zwykłe, upominawcze, nakazowe, uproszczone (opłaty, czas, pełnomocnik)	Wskazuje różnice kosztowe i dowodowe między trybami	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Określa wymogi dokumentacyjne a szanse uzyskania nakazu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Stosuje EPU do roszczeń pieniężnych z jasno określoną kwotą	Rejestruje sprawę online w VI Wydziale SR Lublin-Zachód	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Wskazuje ograniczenia EPU i etapy uzyskania nakazu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Rozróżnia tytuł egzekucyjny, wykonawczy i klauzulę wykonalności	Wskazuje podstawy nadania klauzuli	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Przygotowuje wniosek egzekucyjny do komornika	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Wnioskuje o zabezpieczenie (w tym na nieruchomości) i ocenia koszty	Wskazuje przesłanki uprawdopodobnienia roszczenia	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Dobiera sposób zabezpieczenia do majątku dłużnika	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Szacuje opłaty sądowe i egzekucyjne (stosunkowe/stałe, minimalne/maksymalne, zaliczki)	Wylicza opłatę w zależności od trybu i WPS	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Rozróżnia opłaty komornicze po 2019 r.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

## Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

# Program

## DZIEŃ 1

- **Pojęcie windykacji i profil Specjalisty ds. windykacji** Predyspozycje i zadania Specjalisty ds. windykacji
- Wyzwania stojące przed osobami zajmującymi się windykacją należności
- Aktywne tworzenie procedur windykacyjnych w firmie – polityka windykacyjna
- **Instrumenty oceny wiarygodności kontrahenta** Weryfikacja kontrahenta
  - Jak i gdzie sprawdzać wiarygodność i kondycję finansową kontrahenta przed rozpoczęciem współpracy?
  - Oświadczenia, które dobrze uzyskać od kontrahenta
- Odpowiedzialność za zobowiązania w zależności od formy prawnej działalności gospodarczej
- Odpowiedzialność współmałżonka
- Odpowiedzialność spadkobiercy
- Umowa handlowa – co warto zapisać w umowie?
- **Instrumenty zabezpieczające wiarygodności.** Porównanie sposobów zabezpieczeń:
  - Zabezpieczenia rzeczowe:
    - Zastaw
    - Hipoteka
    - Przewłaszczenie na zabezpieczenie
    - Kaucja gwarancyjna
  - Zabezpieczenia osobiste:
    - Poręczenie cywilne
    - Gwarancja
    - Przejęcie długu
    - Przelew wiarygodności
    - Weksel i poręczenie wekslowe
  - Zabezpieczenia w eksporcie:
    - Ubezpieczenie należności
    - Factoring
    - Akredytywa dokumentowa
    - Inkaso dokumentowe
    - Inkaso spedytorskie

## DZIEŃ 2

- **Zasady konstruowania rozmowy windykacyjnej** Przyczyny braku płatności
- Kategorie dłużników
- 7 podstawowych zasad skutecznych negocjacji telefonicznych:
  - Umiejętność komunikowania celów i intencji – techniki aktywnego słuchania
  - Stres oraz trudne rozmowy – sposoby radzenia sobie z sytuacjami trudnymi

- Najczęstsze pułapki językowe
- Wybrane prawa perswazji oraz techniki negocjacji – czyli jak ułatwić sobie dojście do porozumienia z dłużnikiem?
- Jak radzić sobie z metodami uników i gier manipulacyjnych stosowanymi przez dłużnika
- Błędy negocjacyjne podczas windykacji
- Czego nie może windykator – Stalking – czy windykatorzy mają prawo do obaw?
- Ćwiczenia praktyczne
- **Windykacja przedsądowa** Czynniki mające decydujący wpływ na skuteczność windykacji
- Różnorodne działania dyscyplinujące do zapłaty:
  - Etapy windykacji – „krok po kroku” (sprężyna windykacyjna)
  - Wezwania do zapłaty – stopniowanie treści
  - Oświadczenie dłużnika o dobrowolnym poddaniu się egzekucji
  - Uznanie wierzytelności
  - Ugoda przedsądowa i inne...
- Ustawa o przeciwdziałaniu nadmiernym opóźnieniom w transakcjach handlowych, regulacje obowiązujące od 01.01.2020 r. (większe odsetki, większa odpowiedzialność dużych przedsiębiorców za długi, zróżnicowana stała rekompensata, raporty o stosowanych terminach zapłaty, postępowanie przed prezesem UOKiK)
- Przedawnienie roszczeń – rola czasu w procesie windykacji, co można zrobić z przedawnioną należnością?
- **Wybrane aspekty postępowania sądowego oraz egzekucji komorniczej niezbędne w pracy Specjalisty ds. windykacji (windykacja sądowa i egzekucyjna)** Jakość dokumentacji a warianty postępowania na etapie sądowym
- Rodzaje postępowań: zwykłe, upominawcze, nakazowe, uproszczone, powrót postępowania gospodarczego 07.11.2019 r. – omówienie różnic m.in.: opłaty, koszty pełnomocnika, czas trwania.
- E-Sąd – na czym polega?
- Tytuł egzekucyjny, tytuł wykonawczy, klauzula wykonalności – w oparciu o jakie orzeczenie możemy egzekwować należności u komornika?
- Ustawa o kosztach sądowych – zmiana przepisów od 21.08.2019 r.
- Postępowanie zabezpieczające – konsekwencje, korzyści, zmiany regulacji od 01.01.2020 r.
- Wniosek egzekucyjny – co powinien zawierać, a czego nie musi?
- Opłata egzekucyjna stosunkowa a stała, w tym opłaty minimalne i maksymalne oraz wydatki egzekucyjne (zaliczkowanie egzekucji) – po wejściu w życie 01.01.2019 r. Ustawy o kosztach komorniczych

Organizator szkolenia zapewni uczestnikom możliwość korzystania z przestronnej, klimatyzowanej sali szkoleniowej z dostępem do światła dziennego. Zastosowano taki układ stolików, który umożliwia łatwy dostęp trenera do każdego uczestnika. Takie rozwiązanie pozwala trenerowi komunikować się znacznie efektywniej z każdym uczestnikiem.

Ponadto na wyposażenie sali szkoleniowej składają się również: projektor multimedialny i tablica suchościeralna.

Szkolenie jest realizowane w godzinach dydaktycznych. Dodatkowo każdego dnia w trakcie szkolenia przewidziana jest jedna przerwa 15 minutowa oraz jedna przerwa lunchowa trwająca 45 minut. Przerwy nie są ujęte w polu „Liczba godzin dydaktycznych”, ale są wliczone do tabeli z harmonogramem zajęć. Na zakończenie szkolenia zostanie przeprowadzona walidacja nabytych efektów uczenia się (test teoretyczny przeprowadzony za pomocą narzędzi cyfrowych) trwająca 1 godzinę dydaktyczną. Wyniki testów cyfrowych generowane są automatycznie przez system, od razu po zakończeniu walidacji.

Wymagany poziom obecności na zajęciach 80-100% (w zależności od wymagań operatora).

Do udziału w usłudze wymagana jest podstawowa wiedza ogólnoeconomiczna uczestników.

## Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 9

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 Pojęcie windykacji i profil Specjalisty ds. windykacji	Artur Hildebrand	27-08-2026	09:00	10:30	01:30

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>2 z 9</b> Instrumenty oceny wiarygodności kontrahenta	Artur Hildebrand	27-08-2026	10:30	12:15	01:45
<b>3 z 9</b> przerwa lunchowa (nie wliczana do liczby godzin usługi)	Artur Hildebrand	27-08-2026	12:15	13:00	00:45
<b>4 z 9</b> Instrumenty zabezpieczające wiarygodności.	Artur Hildebrand	27-08-2026	13:00	15:15	02:15
<b>5 z 9</b> Zasady konstruowania rozmowy windykacyjnej	Artur Hildebrand	28-08-2026	09:00	10:30	01:30
<b>6 z 9</b> Windykacja przedsądowa	Artur Hildebrand	28-08-2026	10:30	12:15	01:45
<b>7 z 9</b> przerwa lunchowa (nie wliczana do liczby godzin usługi)	Artur Hildebrand	28-08-2026	12:15	13:00	00:45
<b>8 z 9</b> Wybrane aspekty postępowania sądowego oraz egzekucji komorniczej niezbędne w pracy Specjalisty ds. windykacji	Artur Hildebrand	28-08-2026	13:00	15:15	02:15
<b>9 z 9</b> Walidacja	Artur Hildebrand	28-08-2026	15:15	16:00	00:45

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto</b>	1 380,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 380,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	92,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	92,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Artur Hildebrand

windykacja

Prawnik z szeroką wiedzą i doświadczeniem zdobytym na stanowiskach aplikanta komorniczego, specjalisty ds. egzekucji, członka rady nadzorczej. Kierownik działu windykacji w firmie o zasięgu międzynarodowym oraz ceniony wykładowca.

wyższe prawnicze

ceniony wykładowca

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują autorskie materiały szkoleniowe wykładowcy w tym np.:

- skrypty i autorską prezentację,
- scenariusze,
- pliki dokumentów przygotowanych w formacie PDF lub/i Excel,
- zadania i ćwiczenia,

### Warunki uczestnictwa

Zgłoszenie poprzez BUR oraz bezpośrednio na stronie [www.frr.pl](http://www.frr.pl) w celu zawarcia umowy świadczenia usług i wyrażenia zgody na przetwarzanie danych osobowych.

### Informacje dodatkowe

W polu Liczba godzin usługi wymiar godzin szkolenia jest przedstawiony w godzinach dydaktycznych (1 godzina dydaktyczna usługi = 45 minut).

W sytuacjach nagłych/nieprzewidzianych, jak również w przypadku problemów technicznych prosimy uczestników szkolenia o kontakt pod numerem telefonu stacjonarnego (22)5831000 lub (32)3530926 lub z opiekunem szkolenia.

Oświadczam, że firma Centrum Szkoleniowe FRR Sp. z o.o. (NIP 5213544873) jest wpisana do ewidencji szkół i placówek niepublicznych prowadzonej przez m. st. Warszawa pod numerem 1050K i na tej podstawie jest uprawniona do wystawiania faktur ze stawką VAT zw. (usługa szkoleniowa zwolniona z VAT zgodnie z art. 43 ust. 1 pkt. 26 lit. a Ustawy o podatku od towarów i usług z dn. 11.03.2004 r.).

Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach Projektu: „Kierunek – Rozwój”.

# Adres

ul. Stanisława Moniuszki 4/8  
40-005 Katowice  
woj. śląskie

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

# Kontakt



**MAGDALENA RYNKOWSKA**

**E-mail** [magdalena.rynkowska@frr.pl](mailto:magdalena.rynkowska@frr.pl)

**Telefon** (+48) 501 380 880