

ZAPROSZENIE NA SZKOLENIE

Skuteczna windykacja w aspektach podatkowych i handlowych. Zapobieganie i likwidacja skutków

ORGANIZATOR	TAX & DUTY Grupa Partnerska Podatkowo Celna
WYKŁADOWCA	KRZYSZTOF BUDASZ, KRZYSZTOF KOWALEWSKI
TERMIN SZKOLENIA	27 kwietnia 2020 r. (poniedziałek)
GODZINY SZKOLENIA	09:00 – 15:00
CENA SZKOLENIA	430,00 zł netto za 1 osobę
MIEJSCE SZKOLENIA	WIELSPIN ul. Wysoka 8, 62-040 PUSZCZYKOWO k/Poznania
KONTAKT	karolina.marzec@tax-duty.pl

SZKOLENIE SKIEROWANE JEST DO:

- każdego kto ma na co dzień kontakt z klientem i problem związany ze ściąganiem należności, w tym przede wszystkim:
 - księgowi
 - kadra zarządzająca
 - handlowcy
 - pracownicy obsługi klienta
 - każdy w firmie , kto ma kontakt z klientem

CEL SZKOLENIA:

- Celem jest pokazanie, że **domaganie się własnych należności to nic wstydliwego**, co więcej, odpowiednio przeprowadzone działania windykacyjne mogą wzmocnić relacje z klientem
- Celem szkolenia jest uświadomienie uczestnikom, że proces windykacji zaczyna się jeszcze przed wystawieniem faktury.
- Pokazane zostaną mechanizmy, które mają istotny wpływ na zapobieganie zatorom płatniczym.
- Celem szkolenia jest również wsparcie uczestników w świadomym prowadzeniu negocjacji z dłużnikami, gdzie uwzględniona jest specyfika mechanizmów handlowych i negocjacyjnych.

EFEKT SZKOLENIA

- **Praktyczna wiedza mająca pomóc w takim ściąganiu należności, aby przy okazji ograniczyć do minimum ryzyko utraty Klienta...**
- Nabycie umiejętności efektywnego sposobu zarządzania procesem budowania doświadczenia Klienta z firmą, w szczególności w procesie windykacji
- Ponowne przemyślenie portfela Klientów i koncentracja na tych najbardziej zyskowych
- 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,

NIC TAK NIE WIĄŻE, JAK TRUDNE SYTUACJE!

INFORMACJE O PROWADZĄCYCH:



KRZYSZTOF BUDASZ – PARTNER TAX & DUTY

Doradca podatkowy, radca prawny, audytor

Licencjonowany doradca podatkowy oraz radca prawny. Absolwent Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu (specjalność: finanse i rachunkowość przedsiębiorstw) oraz Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu im. A. Mickiewicza (kierunek: prawo). Pracę zawodową rozpoczął w międzynarodowej spółce doradztwa podatkowego. Specjalizuje się w zakresie podatku od towarów i usług, podatku dochodowego od osób prawnych, procedurze administracyjnej i sądowno administracyjnej. Wieloletnie doświadczenie w występowaniu jako pełnomocnik przed organami administracji publicznej jak i sądami powszechnymi. Doświadczony specjalista w badaniach i przeglądach podatkowych, a także w udzielaniu wsparcia przy planowaniu optymalnych podatkowo struktur biznesowych.

Realizuje projekty związane z analizą rynkowego charakteru transakcji oraz przygotowaniem dokumentacji podatkowych dla klientów krajowych i międzynarodowych.

Prowadzi liczne szkolenia w zakresie podatku VAT oraz podatków dochodowych m. in. dla Polskiej Izby Biegłych Rewidentów. Autor i współautor wielu publikacji, w tym „Wybrane aspekty opodatkowania VAT, Nowości i zmiany 2014/2015. Orzecznictwo i interpretacje podatkowe” oraz „Podatek VAT w transakcjach wewnątrzspółnotowych”. Obecnie uczestnik studiów doktoranckich na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu.

Prywatnie: miłośnik kryminałów oraz pasjonat układania puzzli.



KRZYSZTOF KOWALEWSKI – MENEDŻER TAX & DUTY

Psycholog biznesu, wykładowca

Menedżer, psycholog biznesu, wykładowca m.in. w Wyższej Szkole Nauk Humanistycznych i Dziennikarstwa, Stowarzyszeniu księgowych w Polsce. Przez ponad 14 lat współpracując z zachodnimi koncernami (Dyrektor Sprzedaży, Dyrektor Operacyjny, General Manager) brał udział m.in. w tworzeniu sieci sprzedaży firm usługowych i dystrybucyjnych. Obecnie pracuje m.in. jako doradca spółek giełdowych, koncernów, prowadzi sesje coachingowe dla menedżerów wysokiego szczebla, projektuje moduły szkoleniowe i prowadzi treningi głównie z dziedziny komunikacji, negocjacji, zarządzania dla menedżerów oraz warsztaty zwiększające efektywność pracy handlowców oraz pracowników obsługi klienta. W swoich wykładach i treningach w interesujący sposób łączy wiedzę teoretyczną zdobytą u najlepszych światowych specjalistów z branży (tzw. „szkoła amerykańska i europejska”) z wieloletnią praktyką w biznesie

WSPÓŁAUTOR KSIĄŻKI: „Kontrola skarbowa. Super, cieszę się! poradnik nie tylko dla kontrolowanego”

Prywatnie: muzyk, gitarzysta i wielbiciel zdrowego trybu życia

PROGRAM

CZĘŚĆ PIERWSZA

UWAGA NOWOŚĆ – REJESTR DŁUŻNIKÓW

Ministerstwo Finansów wprowadziło Rejestr Należności Publicznoprawnych - podatniku sprawdzisz, kto zalega US z podatkami

13 czerwca 2018 r. weszło w życie rozporządzenie Ministra Finansów dotyczące Rejestru Należności Publicznoprawnych

1. Ulga na złe długi (procedura art. 89 a, b ustawy o VAT)

- Skutki niezapłaconych faktur w terminie 90 dni dla dłużnika w VAT
- Uprawnienia wierzyciela – informowanie organów podatkowych o zaległościach dłużnika jako narzędzie dyscyplinujące zadłużonego
- Praktyka stosowania procedury – zasady, terminy

2. Split payment – METODA PODZIELNEJ PŁATNOŚCI

- Split payment jako narzędzie zaburzające płynność finansową
- Jakie korzyści daje ustawodawca z zastosowanie podzielnej płatności, czy to się opłaca – teoria a praktyka
- **JAK POZBYĆ SIĘ SPLIT PAYMENT?** - jakie zapisy dozwolone w umowie?
- Pierwsze problemy ze stosowaniem podzielnej płatności
- Dokument pro-forma a podzielna płatność
- Przelewy walutowe i zbiorcze płatności – co na to split payment
- Kiedy nabywca nie skorzysta z ochrony przy płatności metodą split payment.

3. Metoda kasowa – mały podatnik VAT MP

- Zasady stosowania – kto może skorzystać i czy to się opłaca?
- Zagrożenia i korzyści dla sprzedawcy
- Niebezpieczeństwo utraty prawa odliczenia podatku naliczonego

4. Moment i zasady korekty w VAT i podatkach dochodowych

- Rozliczanie rabatów bezpośrednich i pośrednich
- Terminy rozliczania – zasady i praktyka

5. Problemy finansowe podatnika na gruncie PODATKÓW DOCHODOWYCH – zagrożenia i możliwości

- Ulga badawczo rozwojowa
- Realizacja inwestycji
- Podatkowe ujęcie środków trwałych i WNiP
- 50% koszty uzyskania przychodu

CZĘŚĆ DRUGA

1. **Zarządzanie doświadczeniem klientów w windykacji**
 - Tworzenie scenariuszy działań, powody braku zapłaty, typy dłużników
 - Techniki rozmowy z dłużnikami, ideał, czyli windykacja bez windykacji
 - Zapobieganie zadłużaniu klienta, rozmowa telefoniczna
 - Radzenie sobie z emocjami, stawianie granic

2. **Ściąganie długów w kontekście zarządzania doświadczeniem Klienta**
 - Główne cele windykacji
 - Windykacja jako element polityki marketingowej firmy
 - **Gry dłużników – sztuczki i wymówki klientów**

3. **Windykowanie i... co dalej?**
 - Kryteria zarządzania portfelem Klienta
 - Windykacja a zadowolenie Klientów. Czy jest to możliwe?

TAX & DUTY

Grupa Partnerska Podatkowo Celna

www.tax-duty.pl

FACEBOOK: TAX & DUTY Grupa Partnerska Podatkowo – Celna

