

E.6		Zabezpieczanie wierzytelności
1 Czas:	1 dzień (około 6 godzin)	
2 Rodzaj kursu:	Zamknięte	
3 Uczestnicy kursu:	Menedżerowie wyższego i średniego szczebla, samodzielni specjaliści, pracownicy odpowiedzialni za przygotowanie i nadzorowanie wykonania umowy handlowej	
4 Ilość uczestników:	Maksymalnie 20 osób	
5 Cel:	Warsztaty te skierowane są do osób, które bezpośrednio zajmują się przygotowaniem i wykonaniem umowy handlowej. Uczestnicy zajęć mają możliwość uzyskania wiedzy z zakresu sposobu zabezpieczenia umowy handlowej, by wyeliminować ryzyko poniesienia szkody przez przedsiębiorcę w przypadku nie wykonania (nienależytego wykonania) umowy przez kontrahenta.	
6 Zakres tematyczny:	1) Zabezpieczenia osobiste: • Weksel własny i trasowany in blanco, • Poręczenie wekslowe, • Poręczenie, • Gwarancja bankowa, • Przelew wierzytelności na zabezpieczenie, • Przystąpienie do długu, • Pełnomocnictwo do dysponowania rachunkiem bankowym, • Ubezpieczenie. 2) Zabezpieczenia rzeczowe: • Zastaw ogólny na rzeczach, • Zastaw na prawach, • Zastaw rejestrowy, • Przewłaszczenie na zabezpieczenie, • Kaucja, • Hipoteka, • Roszczenie o ustanowienie hipoteki. 3) Inne formy zabezpieczenia wykonania umowy: • Zabezpieczenie czekowe, • Gwarancja ubezpieczeniowa, • Umowa o świadczenie przez osobę trzecią, • Umowa o zwolnienie dłużnika z obowiązku świadczenia, • Przejęcie długu, zobowiązanie do przelewu wierzytelności, • Blokada środków pieniężnych zgromadzonych na rachunku bankowym, • Akt notarialny, w którym dłużnik poddaje się egzekucji, • Zastrzeżenie własności rzeczy sprzedanej, • Zabezpieczenie na prawach z zakresu wynalazczości, • Przeniesienie własności nieruchomości, • Przyrzeczenie przeniesienia własności nieruchomości.	
7 Korzyści:	Podniesienie umiejętności związanych z zabezpieczaniem umów, sposobu wyboru odpowiedniego zabezpieczenia, a także zaspokojenia przez przedsiębiorcę swoich roszczeń w przypadku nie wykonania (nienależytego wykonania) umowy przez kontrahenta. Ułatwienie i przygotowanie do profesjonalnej współpracy z kontrahentami. Podniesienie efektywności pracy zespołu odpowiedzialnego za przygotowanie i nadzorowanie wykonania umów handlowych.	

Szkolenia i Doradztwo

- 8 Usługa dodatkowa:** Szkolenie ma charakter seminarium doradczego – podczas, którego prowadzący próbuje rozwiązywać konkretne problemy wskazane przez uczestników wynikające z ich dotychczasowych doświadczeń
- 9 Termin:** Do uzgodnienia
- 10 Miejsce:** Do uzgodnienia
- 11 Prowadzący:** Radca prawny Waldemar Kardasz
- 12 Więcej informacji** Biuro@cdp-poland.com.pl
- 13 Uwagi dodatkowe** W ramach zaproponowanego honorarium uczestnicy szkolenia będą mieli możliwość zadawania, w ciągu 2 dni od zakończenia szkolenia, pytań odnoszących się do tematyki drogą telefoniczną lub e-mailową.