

«ЭФФЕКТИВНАЯ ДОГОВОРНАЯ И ПРЕТЕНЗИОННО- ИСКОВАЯ РАБОТА»



Лектор:

**Матвеев
Александр Владимирович**

советник юстиции 1-го класса, судья третейского суда, эксперт по внедрению программ управления дебиторской задолженностью, консультант в области истребования (взыскания) долгов, профессиональный медиатор в коммерческих спорах (в том числе по реструктуризации долгов), специалист по исполнительному производству.



СТОИМОСТЬ ПОЛНОГО КУРСА
«ЭФФЕКТИВНАЯ ДОГОВОРНАЯ
И ПРЕТЕНЗИОННО-ИСКОВАЯ РАБОТА»:
16 620 РУБ. (С НДС)

Участие в каждом модуле:
4800 руб. (с НДС)

Программа курса

Модуль 1. «Договор как инструмент извлечения прибыли и управления юридическими рисками»

Модуль 2. «Постановка договорной работы, направленной на извлечение прибыли»

Модуль 3. «Что надо предусмотреть в договоре с позиции управления долгами, или Реализация принципа «надейся на лучшее и готовься к худшему»

Модуль 4. «Претензионно-исковая работа в компании: как организовать, плюсы и минусы для кредитора»

Модуль 5. «Претензионная работа (досудебное урегулирование), или Как добиться исполнения договора без суда»

Модуль 6. «Претензионная работа: практические технологии подготовки к судебному разбирательству»

Модуль 7. «Получение обеспечительных мер и ускорение процесса судебного разбирательства»

Модуль 8. «“Работа над ошибками” – “изменение” и обжалование судебных актов»

ПРЕИМУЩЕСТВА ДИСТАНЦИОННОГО ОБУЧЕНИЯ

В удобное время (вы самостоятельно выбираете дату начала занятий (если ведеолекция состоялась))



С любого устройства (компьютера, планшета, смартфона), подключенного к Интернету и поддерживающего flash



В любом месте: дома, на работе, в транспорте, на улице, в кафе



Каждый модуль включает в себя ведеолекцию, методические материалы, презентацию.

МЕТОДИКА ДИСТАНЦИОННОГО ОБУЧЕНИЯ

Прослушивание записей
видеоуроков



Изучение соответствующих
теме нормативных
правовых актов



Вопросы-
ответы



Программа курса

Модуль 1. «Договор как инструмент извлечения прибыли и управления юридическими рисками»

В программе:

- что на самом деле продают и покупают на рынке b2b;
- 4 концептуальных бизнес-конфликта, которые вам придется разрешать при заключении договора;
- какие риски несет бизнесу любая сделка, когда вы «кредитуете» контрагента;
- многогранник интересов в сделке: если вы его не сформировали, то вы не знаете свою выгоду от сделки и не можете торговаться на переговорах;
- от формального договора к действующему: что включить в договор, а что оставить для устной договоренности.

Модуль 2. «Постановка договорной работы, направленной на извлечение прибыли»

В программе:

- 4 этапа договорной работы в компании;
- правила отбора контрагентов; что надо знать о них с позиции заключения выгодного договора и его эффективной реализации;
- в чьих интересах и как надо проявить должную осмотрительность и осторожность;
- постановка систематического контроля над договорной работой;
- организация полноценного электронного документооборота или «идущий впереди определяет правила».

Модуль 3. «Что надо предусмотреть в договоре с позиции управления долгами, или Реализация принципа «надейся на лучшее и готовься к худшему»

В программе:

- определяем предмет договора с позиции ускорения процедуры судебного разбирательства;
- готовимся к формированию доказательной базы и переходим на электронный документооборот;
- форс-мажорная оговорка как пример управления рисками в договоре;
- формируем арсенал инструментария кредитора для воздействия на должника;
- досудебный порядок, арбитражные оговорки и договорная подсудность.

Модуль 4. «Претензионно-исковая работа в компании: как организовать, плюсы и минусы для кредитора»

В программе:

- претензионно-исковая работа как этап процедуры истребования долга;
- зачем нам нужен суд и что в действительности устанавливает судья, принимая решения;
- отрицательные стороны судебного разбирательства и статистика эффективности суда для истца;
- 12 вопросов перед обращением в суд, которые позволят понять, что вы получите в итоге и во сколько вам это обойдется;
- обязательный претензионный порядок и последствия его несоблюдения.

Модуль 5. «Претензионная работа (досудебное урегулирование), или Как добиться исполнения договора без суда»

В программе:

- чтобы получить долг, требуются реальные действия от должника; чтобы должник «освободился» от долга, достаточно его юридических действий. Что вы хотите? Начинаем с прояснения ситуации;
- что надо знать о должнике для эффективной работы по взысканию долга;
- 4 режима предъявления требования должнику;
- варианты технологии «угроз должнику»; типология должников с такой позицией;
- как договориться с должником: принципы и варианты реструктуризации долга, выгодные для кредитора.

Модуль 6. «Претензионная работа: практические технологии подготовки к судебному разбирательству»

В программе:

- 5 критериев принятия исполнения и особенности принятия исполнения в условиях форс-мажора;
- 6 этапов выработки судебной стратегии;
- 5 критериев доказательства, предмет, бремя и стандарт доказывания. Технология «систематизации доказательства», помогающая разобраться в доказательстве и оперативно вести судебное разбирательство;
- варианты закрытия «дыр» в доказательной базе; что делать, если должник не представляет надлежаще оформленные документы;
- технология моделирования спорных отношений, написание искового заявления и подготовка аргументации.

Модуль 7. «Получение обеспечительных мер и ускорение процесса судебного разбирательства»

В программе:

- план процесса или технология «линия спора»;
- как получить обеспечительные меры в суде; принудительное исполнение обеспечительных мер;
- регламент судебного разбирательства и пути его затягивания;
- некоторые инструменты, позволяющие противодействовать затягиванию процесса.

Модуль 8. «Работа над ошибками» – «изменение» и обжалование судебных актов»

В программе:

- вам отказали: требование к содержанию судебного акта и 4 этапа «работы над ошибками»;
- «обновление» судебного акта: исправление ошибок, разъяснение решения, дополнительное решение, отсрочка или рассрочка исполнения, изменение способа и порядка исполнения, индексация присужденных денежных средств;
- что и как подлежит обжалованию в апелляции, кассации и надзоре;
- мировое соглашение на стадиях судебного разбирательства, в исполнительном производстве и в рамках банкротства должника.