

- I. Należności handlowe jako składnik majątku przedsiębiorstwa**
- II. Sposoby przyspieszania i zabezpieczenia spływu należności w firmie**
- III. Faktoring – istota rozwiązania**
  - Definicja faktoringu
  - Rodzaje rozwiązań faktoringowych
  - Korzyści i wady
- IV. Alternatywy dla faktoringu**
  - Zastępowalność poszczególnych usług wbudowanych w faktoring
  - Inne produkty dyskontowe
  - Faktoring w Polsce i na świecie
  - Międzynarodowe federacje faktoringowe
- V. Ryzyko transakcji faktoringowych**
  - Struktura nowej transakcji – elementy wpływające na poziom ryzyka
  - Ryzyko i zarządzanie ryzykiem podczas bieżącej obsługi transakcji
  - Fraudy – rodzaje oszust i możliwości zmniejszania prawdopodobieństwa ich występowania
  - Zabezpieczenia transakcji faktoringowej
- VI. Cena transakcji faktoringowej**
  - Podstawowe parametry cenowe
  - Determinanty poziomu cen
  - Jak liczyć łączną cenę faktoringu
  - Benchmarki cenowe dla usług faktoringowych
- VII. Umowa faktoringowa**
  - Podstawa prawna
  - Podstawowe elementy umowy faktoringowej
  - Standardowe i niestandardowe klauzule i mechanizmy

## **Profil**

Szkolenie jest przeznaczone głównie dla:

- przyszłych i obecnych pracowników instytucji faktoringowych (banków i firm faktoringowych)
- przedstawicieli licznych brokerów i pośredników finansowych

## **Poziom**

Szkolenie skierowane jest do osób posiadających podstawową lub średnią wiedzę z zakresu produktów bankowych (finansowych i zabezpieczających) i/lub w obszarze zarządzania płynnością przedsiębiorstwa.

## **Metodyka**

Szkolenie prowadzone będzie w formie interaktywnego wykładu z wykorzystaniem przygotowanej prezentacji. W trakcie szkolenia omawianych będzie wiele przykładów z praktyki i doświadczenia.