



KAKO ZAVAROVATI TERJATVE IN OBVEZNOSTI

OPIS

Izobraževanje lahko izvedemo tudi za večje število zaposlenih na delovnem mestu
in ga popolnoma prilagodimo vašim željam.

Pošljite povpraševanje in pripravili vam bomo neobvezujočo ponudbo.

[Povpraševanje za usposabljanje na delovnem mestu](#)

Vsaka prodaja blaga ali storitev prinese tudi **tveganje**, da nam kupec blaga ali storitve ne bo plačal pravočasno ali sploh ne. Ker pa je naše poslovanje v največji meri odvisno od prejetih plačil za prodano blago ali opravljene storitve, je na mestu vprašanje, **kaj naj storim, da bodo moje terjatve na eni in obveznosti na drugi strani varne.**

Ker zadnje čase prejemamo veliko vprašanj na to temo in ker je tudi situacija zahteva poznavanje tega področja, vas vabimo na strokovni seminar.

Znanje je tudi v tem primeru prednost, saj se boste naučili:

- kaj narediti pred sklenitvijo posla,
- kateri so "ta pravi" instrumenti zavarovanja,
- kdaj obračunati popust in kdaj ne,
- kako kupca opominjati,
- posebnosti pri knjiženju,
- in veliko več.

Koristi, ki jih lahko pričakujete:

- naučili se boste izbrati pravi instrument zavarovanja za posamezni pravni posel,
- naučili se boste različnih načinov opominjanja kupcev,
- naučili se boste, kdaj dati terjatev v tožbo in kdaj to ni smiselno,
- dobili boste strokovne odgovore na vaša vprašanja.

Udeležite se izobraževanja, da bodo vaši prilivi stabilni, redni in da bodo sledili izdanim računom.

Praktični seminar je namenjen računovodjem, finančnikom, komercialistom, analitikom in vsem drugim, ki so odgovorni za nadzor nad terjatvami.

Vprašanja nam pošljite vnaprej – na naslov: polona.strasek-borko@forum-media.si

Vsebina

1. Predstavitev nastanek terjatev do kupcev iz poslovanja ter obveznosti do dobaviteljev.
2. Obračunavanje obresti – da ali ne?
3. Vrste terjatev do kupcev (dobropisi, odpisi, oslabitve, zastaranje).
4. Vrste obveznosti do dobaviteljev (dobropisi, odpisi, zastaranje).
5. Finančni popusti za predčasno plačilo terjatev – da ali ne?
6. Načini opominjanja kupcev za plačilo obveznosti.
7. Kdaj terjatev dati v tožbo in kdaj ne?
8. Predstavitev različnih instrumentov zavarovanja terjatev do kupcev (avans, menica, izvršnica, kompenzacija, cesija, asignacija, prevzem dolga, bančna garancija, akreditiv, inkaso, zastava premoženja).
9. Insolvenčni postopki – računovodski in davčni vidik pri upniku in dolžniku.
10. Primeri knjiženj ter njihov računovodski in davčni vidik (vidik DDPO in DDV).
11. Strokovna diskusija med udeleženci/udeleženkami ter odgovori na vprašanja.

AVTORJI

dr. Lidija Robnik, univ. dipl. ekon.

Samostojna podjetnica, finančna svetovalka, predavateljica. Piše strokovne in znanstvene članke, sodeluje z referati na domačih in mednarodnih strokovnih in znanstvenih konferencah. Izvaja samostojne strokovne seminarje in delavnice za razne naročnike, kot so: podjetja, izobraževalne inštitucije, založbe zbornice ipd. Njena glavna značilnost je, da na predavanjih, delavnicah in srečanjih povezuje teorijo s prakso, kar je zelo dobro sprejeto s strani udeležencev. Izdala je nekaj samostojnih knjig in priročnikov.

SPLOŠNI POGOJI

Po potrditvi izvedbe boste prejeli predračun, ki ga je treba poravnati najmanj tri dni pred izvedbo online seminarja. Za proračunske porabnike veljajo plačilni pogoji v skladu z zakonodajo o javnih plačilih. Pisna odpoved udeležbe je mogoča najkasneje tri delovne dni pred izvedbo online seminarja. Udeleženci, ki po tem roku prekličejo udeležbo ali se online seminarja ne udeležijo, niso upravičeni do povrnitve kotizacije oz. so dolžni poravnati celotno kotizacijo. Lahko pa se online seminarja udeleži drugi udeleženec. Pridržujemo si pravico do odpovedi online seminarja – v tem primeru kotizacijo povrnemo v celoti. S prijavo sprejemate ta določila in splošne pogoje.