8 (495) 698-63-64
8 (800) 234-55-22
seminar@finkont.ru
www.finkont.ru

Информационно-аналитическая работа службы экономической безопасности во внешней среде. Бизнес-разведка по конкурентам и партнерам

Работа компаний в современных реалиях требует большой избирательности в выборе контрагентов, анализе рисков заключаемых сделок и их цепочек. На курсе слушатели изучат методы выявления ненадежных контрагентов с использованием различных источников информации, передовые технологии к проверке контрагентов, подходы к управлению дебиторской задолженностью и возврату проблемных долгов.

Дата проведения: Открытая дата

Вид обучения: Курс повышения квалификации

Формат обучения: Онлайн-трансляция

Срок обучения: 2 дня

Продолжительность обучения: 16часов

Для участников предусмотрено: Методический материал.

Документ по окончании обучения: По итогам обучения слушатели, успешно прошедшие итоговую аттестацию по программе обучения, получают Удостоверение о повышении квалификации в объеме 16 часов (в соответствии с лицензией на право ведения образовательной деятельности, выданной Департаментом образования и науки города Москвы).

Для кого предназначен

Руководителей, директоров по безопасности, заместителей директора по безопасности, руководителей комплаенс, руководителей подразделений службы внутреннего контроля и внутреннего аудита, специалистов по безопасности, специалистов по экономической безопасности, внутренних аудиторов, юристов.

Результат обучения

В результате обучения на курсе слушатели:

- Научатся правильно ранжировать потенциальных клиентов, подрядчиков, поставщиков и конкурентов, согласно исходящим от них рискам.
- Получат методики по выявлению возможных нелояльных или недееспособных партнеров.
- Изучат передовые технологии и подходы к формированию типовых матриц проверок контрагентов.
- Смогут избежать роста проблемной дебиторской задолженности, а также узнают о наиболее эффективных методах по ее возврату.

Это мероприятие можно заказать в корпоративном формате (обучение сотрудников одной компании).

Программа обучения

День 1.

Анализ конкурентной среды и-потенциальных партнеров перед заключением договоров (конкурентная и-экономическая разведка). Систематизация принятия решений по-выбору благонадежного партнера.

- Понятие информационно-аналитической работы (ИАР) в-системе безопасности.
- Цели и-задачи ИАР и-ее-роль в-построении современной и-эффективной системы безопасности предприятия.
- Принципы и-методы осуществления ИАР во-внешней среде Компании (конкурентная и-экономическая разведка) по-основным конкурентам и-контрагентам.
- Нормативно-правовая база и-правовые ограничения ведения ИАР во-внешней среде предприятия.
- Организационное, методологическое, программное и-технологическое обеспечение ИАР во-внешней среде предприятия.
- Показатели деятельности СЭБ при проведении различного рода аналитики (KPI).
- Методы получения информации о-контрагенте из-внешних открытых источников. Классификация информации о-партнере и-контрагенте.
- Особенности получения сведений из-средств массовой информации и-возможности использования детективных агентств.
- Специализированные ресурсы с-базами данных по-отраслям бизнеса и-территориям.
- Принципы получения официальной информации из-государственных органов и-регистрационных организаций.
- Обзор автоматизированных информационных систем, применяемых на-рынке (возможности, интерфейс, работа по-сценариям, алгоритмы и-т.д.) и-использование систем для повышения эффективности проверок контрагентов.
- Алгоритм определения надежности партнеров-— юридических и-физических лиц с-применением методов Due Diligence и-SWOT-анализа при изучении исследуемого партнера.
- Примеры проведения краткого swot-анализа на-основании данных полученных в-СПАРК (Контур-Фокус).
- Примеры пошагового поиска информации по-контрагенту с-использованием Интернет и-официальных ресурсов.
- Применение на-практике эмпирического закона больших чисел big-data в-различных информационно-аналитических системах.
- Формирование внутренних правил и-регламентов по-проверкам деловых партнеров в-ходе инициирования договоров.
- Формирование типовых матриц проверок потенциальных контрагентов (матрицы принятия решения-— scoring) в-целях систематизации и-стандартизации аналитической работs.
- Включение в-матрицы проверок «стоп-факторов» (stop-factor) и-иных нюансов с-соблюдением «интересов бизнеса».
- Показатели эффективности подразделения безопасности при проведении проверок конкурентов и-партнеров.
- Планирование деятельности и-отчетность руководителей и-аналитиков подразделения безопасности Компании.

День-2.

Аналитика и-управление дебиторской задолженностью с-позиции безопасности. Системный подход к-возврату проблемных долгов. Коллекторская деятельность СЭБ.

- Участие различных подразделений в-управлении дебиторской задолженностью и-анализ с-позиции СЭБ ее-структуры и-состояния.
- Принципы проведения информационно-аналитической работы при формировании правил работы с-задолженностями.
- Проведение анализа причин возникновения или нарастания проблемных долгов и-внесение изменений в-правила управления дебиторской задолженностью в-Компании.
- Понятие, состав и-основные причины образования «мертвяков» и-что действительно следует к-ним отнести.
- Формирование правил управления дебиторской задолженностью подразделениями Компании и-ее-инкассации со-стороны СЭБ.
- Применение методов экономической разведки при сборе информации о-финансовом положении должника, анализ причин ПДЗ и-оценка перспектив ее-возврата.
- Ранжирование должников по-типам их-организационно-психологического поведения и-причинам их-«нежелания» возвращать долг.
- Подготовка к-проведению переговоров о-возврате долга, составление общего алгоритма переговоров (очно/ по-скайп/ по-ватсап или телефону).
- Выход на-лицо, принимающее решение об-оплатах и-формирование готовности к-проведению переговоров.
- Выявление признаков лжи, манипулирования, игнорирования проблемы, нежелания искать компромисс и-мотивирование контрагента на-оплату долга в-ходе очных переговоров.
- Особенности и-основные психологические правила общения с-должниками по-телефону взыскания долгов по-телефону.
- Разработка сценариев телефонного контакта и-обеспечение психологической готовности должника обсуждать возникшую проблему.
- Поиск компромиссных решений и-разработка плана по-погашению задолженности.
- Типовые варианты ответов должника и-правильное психологическое поведение переговорщика.
- Порядок действий при отсутствии должника общаться или в-случае категорического «принципиального» нежелании платить.
- Подготовка письменных досудебных претензий и-включение в-них аргументов для «подталкивания» дебитора к-досудебной оплате долга.
- Порядок правильной подготовки материалов и-передачи их-в-суд для признания должника банкротом и-привлечения к-консолидированной ответственности первых лиц.
- Получение обеспечительных мер и-работа с-приставами.

Кейсы и-задания:

- «Конкурентная и-экономическая разведка, принципы и-содержание».
- «Разработка матрицы принятия решения по-контрагентам».
- «Формирование правил по-возврату проблемной дебиторской задолженности».

Преподаватели

КОМАРОВ Вадим Николаевич

Эксперт по корпоративной безопасности. Один из ведущих экспертов в России и СНГ по экономической, кадровой, психологической, информационной безопасности предприятий.
В настоящее время является советником по безопасности ГК «Невада», ГК «РобоФинанс», ОАО «ВРХ», ТОО «Тоймаркет». Более четырех лет работает на рынке консалтинга в сфере обеспечения безопасности. Является квалифицированным экспертом по системам безопасности предприятий.
Входит в список рейтинга «5000 наиболее популярных и узнаваемых лиц в России» по мнению Аналитического центра Brand Analytics.

Опыт работы:

- 2006- н.в. — ЗАО «Технологии Безопасности Бизнеса», генеральный директор.
- 2002–2006 гг. — ЗАО «Центр Безопасности Бизнеса», генеральный директор.
- 1993–2002гг. — Гипермаркет «Ашан», торговая сеть «Тати», Восточно-Европейский Инвестиционный Банк (ВЕИБ), начальник службы безопасности.

Сфера профессиональных компетенций:

Организация и руководство службами безопасности и внутреннего контроля; проектирование систем комплексной безопасности для предприятий различного рода деятельности; разработка и обоснование системы внутреннего контроля предприятия (аудит, ревизии, инвентаризации, управленческий контроль); организация с нуля системы информационной и кадровой безопасности на предприятии; оценка системы внешних и внутренних рисков и угроз; нормативное обеспечение деятельности подразделений безопасности и внутреннего контроля; информационно-аналитическое обеспечение деятельности системы безопасности и системы внутреннего контроля; организация системы предотвращения внутрикорпоративного мошенничества и хищений на предприятии; разработка систем экономической разведки и контрразведки на предприятии.

Публикации:

Автор публикаций в профессиональных периодических СМИ: журналы «Директор по безопасности», «Мое дело», «Российская торговля», «Справочник руководителя предприятия», газеты «Безопасность и торговля», «Технологии Безопасности Бизнеса».

Корпоративные клиенты:

Энергетическая Корпорация «ОЭК» (Москва), Холдинг «Инвенсис» (Лондон, Москва), Топливно – энергетическая Корпорация ДТЭК (Донецк), Топливно – энергетическая Корпорация «Метинвест» (Донецк), Холдинг «РЕННА» (Москва, Краснодар, Белгород), Холдинг «АБИ-Продакт» (Владимир, Калининград), ОАО «ВРХ» (Кострома, Москва), Банк «Пробизнесбанк» (Москва), Банк «Росэксимбанк» (Москва), ГК "Национальный Кредит" (Москва), Компания «Ямское Поле» (Москва), Компания "Яндекс" (Москва, Рязань), Завод «Сан-Гобен-Вебер» (Подольск), Комбинат АКК (Белгород), Завод «Моссельмаш» (Москва), Автомобильный завод «Урал» (Миасс, Челябинская обл.), Деревообрабатывающий завод «Ресурс» (Тамбов), Деревообрабатывающий комбинат «Солдек» (Вологда), Климовский трубный завод (Климовск), Компания БиЛайн (Москва), Комбинат «Муром» (Муром), Торговая компания «Магнум» (Алматы), Торговая компания «Сибпластком» (Новосибирск), Торговая компания «КВАДРАТ» (Киров), Торговая компания «Стар» (Ереван), Торговая компания «Золотое яблоко» (Екатеринбург), Торговая компания «Л Этуаль» (Москва), Торговая компания «Ижтрейдинг» (Ижевск), Торговая компания "М-видео" (Москва).