

# РАБОЧАЯ ТЕТРАДЬ

для подготовки к мастер-классу

## «5 шагов к заработку на взыскании дебиторской задолженности от 150 000₽ в месяц чужими руками»



masterdz.ru



Ф.И.О \_\_\_\_\_



## Цели, которые я хочу достичь в теме взыскания дебиторской задолженности

### Посещая мастер – класс, я хочу:

- Начать зарабатывать от \_\_\_\_\_ рублей в месяц
- Закрыть свой кредит на сумму (если есть) \_\_\_\_\_ рублей

### Причины, по которым я иду на мастер-класс:

- Устал работать на наемной работе
- Хочу больше зарабатывать
- Ищу пассивный источник дохода

### Другие причины:

---



---



## Вопросы для работы на мастер-классе

Распечатайте тетрадь перед началом мастер-класса, чтобы слушать и делать конспект для лучшего закрепления материала и для организации продуктивной работы в будущем.

### 1 Как возникает дебиторская задолженность?

---



---



---

**2** 2 причины того, почему цена на нее падает так сильно?

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_

**3** 2 способа использования дебиторской задолженности:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_

**4** Какие именно долги можно закрыть дебиторской задолженностью?

---

---

**5** 5 шагов схемы закрытия своего долга за копейки:

1. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

## Статьи федерального закона оснований для взаимозачета:

- 1 ГК РФ, Статья 382. «Основания и порядок перехода прав кредитора к другому лицу».
- 2 ФЗ 229 «Об исполнительном производстве», Статья 76. «Обращение взыскания на дебиторскую задолженность».
- 3 ФЗ 229 «Об исполнительном производстве», Статья 87. «Реализация имущества должника».
- 4 ФЗ 229 «Об исполнительном производстве», Статья 46. «Возвращение исполнительного документа взыскателю после возбуждения исполнительного производства».
- 5 ФЗ 229 «Об исполнительном производстве», Статья 47. «Окончание исполнительного производства».

### 6 Каким 3-м правилам мы следуем, занимаясь взысканием долгов?

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

### 7 2 основных вида долгов физических лиц:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_

### 8 Стратегия выхода из сделки, если вы не хотите заниматься взысканием (одно слово):

**9 Почему важно анализировать долги перед покупкой?**

---

---

**10 7 базовых индикативов проверки любого долга перед покупкой:**

Юридического лица:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_

Физического лица:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

**11 Основная причина (не деньги) почему мы делимся нашим алгоритмом анализа в программе «Мастер взыскания дебиторской задолженности»**

---

---

 **Цели после мастер-класса:**

Какого размера долг планирую купить: \_\_\_\_\_

Сколько готов вложить: \_\_\_\_\_

Кредит, который планирую закрыть: \_\_\_\_\_

Дата старта обучения: \_\_\_\_\_

Дата получения прибыли от взыскания: \_\_\_\_\_

## Тип дебиторской задолженности:

- Кредитная физических лиц
- Коммунальная физических лиц
- Юридических лиц

## Стратегия выхода из сделки:

- Мировое соглашение
- Судебные приставы
- Продажа на площадке

## Декларация

Я \_\_\_\_\_ обещаю, что получу первую прибыль от взыскания дебиторской задолженности в размере \_\_\_\_\_ рублей до \_\_\_\_\_ года.

В случае выполнения декларации наградой будет \_\_\_\_\_  
в случае невыполнения обязуюсь \_\_\_\_\_

Подпись: \_\_\_\_\_ Расшифровка: \_\_\_\_\_ Дата: \_\_\_\_\_

