
Fuzje i przejęcia przedsiębiorstw. Analiza i zarządzanie

Szkolenie / Strategia

Cel szkolenia:

Szkolenie ma na celu przygotowanie uczestników do zarządzania procesami fuzji i przejęć przedsiębiorstw w kierunku maksymalizacji wartości podmiotów biorących udział w tego typu procesach.

Zakres szkolenia:

- analiza procesu fuzji i przejęcia od strony strategicznej oraz inwestycyjnej
- identyfikacja metod wyceny właściwych dla fuzji i przejęć
- charakterystyka elementów zarządzania poakwizycyjnego przejętym przedsiębiorstwem.

Korzyści:

- zdobycie wiedzy na temat procesów fuzji i przejęć
- analiza praktycznych studiów przypadku
- identyfikacja czynników ryzyka i częstych błędów popełnianych w trakcie fuzji i przejęć oraz sposobów ich uniknięcia.

Dla kogo:

- właściciele przedsiębiorstw
- kadra zarządzająca przedsiębiorstw
- analitycy finansowi
- inwestorzy
- dla wszystkich, którzy chcą poszerzyć swoją wiedzę z zakresu fuzji i przejęć przedsiębiorstw.

W cenie szkolenia:

- uczestnictwo w szkoleniu
 - komplet materiałów szkoleniowych
 - lunch, serwis kawowy (w przypadku szkoleń stacjonarnych)
 - certyfikat ze szkolenia
 - materiały edukacyjne.
-



Program szkolenia:**DZIEŃ 1****Moduł I****Wprowadzenie do fuzji i przejęć:**

- funkcjonowanie rynku kontroli przedsiębiorstw
- rodzaje transakcji fuzji i przejęć oraz pokrewnych
- proces fuzji lub przejęcia i jego miejsce w strategii firmy
- fuzje „strategiczne” i „finansowe”.

Case study – Vistula Group:

- opis transakcji
- analiza rozliczenia
- podsumowanie.

Moduł II**Motywy fuzji i przejęć:**

- cele i motywy fuzji i przejęć
- krytyczna analiza motywów fuzji i przejęć
- kryteria wyboru celu transakcji
- synergie w fuzjach i przejęciach
- motywy fuzji i przejęć
- rodzaje synergii
- możliwości kreacji wartości w fuzjach i przejęciach
- krytyczna ocena możliwości uzyskania synergii.

Analiza przedinwestycyjna (due diligence):

- cele i zadania due diligence
- wykonawcy due diligence
- zakres due diligence wprowadzenie.

Moduł III**Wycena wartości w procesach fuzji i przejęć:**

- rodzaje wycen wartości - wprowadzenie
- wycena metodami majątkowymi
- rodzaje metod majątkowych
- praktyczne możliwości zastosowania
- wycena metodami dochodowymi
- rodzaje metod dochodowych
- procedura wyceny
- rola prognoz finansowych i założeń w wycenie dochodowej
- błędy i czynniki ryzyka
- możliwości zastosowania.

Moduł IV**Wycena metodami porównawczymi:**

- zasady sporządzania wyceny metodami porównawczymi
- zastosowanie metod porównawczych
- wartość a cena nabywanej firmy – weryfikacja warunków transakcji.



DZIEŃ 2

Moduł I

Opłacenie i finansowanie transakcji:

- formy płatności w różnych typach transakcji
- uwarunkowania, zalety i wady różnych form płatności
- płatności ratalne i uwarunkowane
- ryzyko i korzyści związane z różnymi formami płatności
- źródła środków – kapitał własny i obcy
- zalety, wady i czynniki ryzyka związane z różnymi źródłami środków
- koszty transakcji i ich optymalizacja.

Moduł II

Strukturyzacja transakcji:

- struktura transakcji
- sposoby zabezpieczenia interesów stron
- umowy inwestycyjne.

Negocjacje:

- założenia negocjacji
- przebieg negocjacji
- błędy i nieetyczne techniki negocjacyjne.

Moduł III

Integracja poakwizycyjna:

- założenia i przebieg procesów integracji
- czynniki ryzyka integracji
- zarządzanie procesem integracji
- przykłady praktyczne.

Zarządzanie poakwizycyjne:

- korzyści z wejścia inwestora do spółki
- nadzór właścicielski – zadania i założenia
- przykłady praktyczne.

Case study – Gillette / Duracell:

- opis transakcji
- analiza rozliczenia
- podsumowanie.

Moduł IV

Wrogie przejęcie – koncepcje ataku i obrony:

- przyczyny wrogich przejęć
- metody obrony przed wrogimi przejęciami
- efektywność ekonomiczna wrogich przejęć
- fuzje i przejęcia w ujęciu ekonomicznym – podsumowanie
- rezultaty fuzji i przejęć
- fuzje i przejęcia a alokacja zasobów
- czynniki sukcesu fuzji i przejęć
- zasady zarządzania procesami fuzji i przejęć
- czynniki ryzyka fuzji i przejęć.



PGWI

Polska Grupa
Wspierania
Innowacyjności

Informacje organizacyjne:

- Czas trwania – 16 godzin, 2 dni
- Forma szkolenia – stacjonarnie / online
- Numer telefonu – +48 503 177 561
- E-mail - kontakt@pgwi.pl
- Więcej informacji na stronie: <https://www.pgwi.pl/szkolenia>