



Fuzje i przejęcia

**Doradztwo strategiczne
i seminaria
dla Top Managementu**

Program budowy wzrostu wartości firmy

Wykaz tematów:

Zarządzanie strategiczne

- Metodyka budowy strategii firmy
- Zarządzanie wartością firmy - VBM
- Wdrożenie strategii i KPI
Balanced Scorecard
- Kaskadowanie celów i KPI
Action Plan
- Komunikacja strategii
i przywództwo
- Strategiczne zarządzanie rynkami
- Strategiczne zarządzanie zakupami
- Strategiczne zarządzanie HR
- Fuzje i przejęcia

Zarządzanie finansami

- Finanse dla zarządzających
niefinansistów cz. 1 i cz. 2
- Corporate Finance
- Analiza i diagnoza finansowa
- Controlling
Systemy informacji zarządczej
- Zarządzanie cash flow
i kapitałem obrotowym
- Finansowa ocena projektów
biznesowych
- Finansowanie rozwoju firmy
- Prezentacja informacji
finansowych
- Wycena przedsiębiorstwa

Zarządzanie efektywnością

- Transformujące przywództwo VUCA
- Zarządzanie przez cele (MBO)
- Zarządzanie cenami - Pricing
- Negocjacje w biznesie
- Odpowiedzialność prawna
zarządów
- Inteligentna restrukturyzacja
- Lean Management
- Zarządzanie projektem
- Scenariusze sukcesji

Sprawdź terminy na

www.figpolska.pl

tel: + 48 22 823 42 83

Odwiedź nas na LinkedIn i Facebook:
Francuski Instytut Gospodarki Polska



Strategie szybkiego rozwoju przedsiębiorstw

Kluczowe korzyści

- ▶ Zrozumienie wpływu procesów konsolidacji na pozycję konkurencyjną przedsiębiorstwa.
- ▶ Opanowanie metodyki organizacji i prowadzenia procesów fuzji i przejęć.
- ▶ Poznanie głównych zagrożeń związanych z doborem celów inwestycyjnych, analizą i wyceną partnerów integracji oraz technicznymi aspektami procesu przejęcia i negocjacji.
- ▶ Opanowanie procesu przejmowania lub łączenia podmiotów celem zbudowania silnego i dobrze zarządzanego podmiotu po transakcji.
- ▶ Poznanie typowych błędów w procesie fuzji i przejęć, tak aby zminimalizować ryzyko transakcji i obniżyć koszty transakcji.

Dlaczego warto wybrać nasze seminarium

- ▶ Autorski program FIG Polska prowadzony przez ekspertów-praktyków, którzy na co dzień doradzają przy fuzjach spółek, wprowadzaniu podmiotów na giełdę oraz przy transakcjach kupna sprzedaży na rynku niepublicznym.
- ▶ Program obejmuje niezbędne kompendium wiedzy z zakresu fuzji i przejęć, umożliwiającą stanie się partnerem dla firm wspierających w realizacji procesu fuzji lub przejęcia.
- ▶ Prezentuje proces akwizycji wraz z pułapkami, na które warto zwrócić uwagę, aby zapewnić jej sprawny i efektywny przebieg.
- ▶ Źródło aktualnych informacji z rynku M&A w Polsce.

Kto powinien wziąć udział w programie?

Właściciele firm, inwestorzy, prezesi, wiceprezesi, członkowie zarządów i rad nadzorczych, dyrektorzy zarządzający, dyrektorzy działów: finansów i controllingu, inwestycji, strategii, rozwoju, sprzedaży, działów prawnych, relacji inwestorskich, zasobów ludzkich i HR, komunikacji, IT, R&D, administracji, dyrektorzy operacyjni, główni księgowi.

Ponad
20.000

Uczestników szkoleń
i warsztatów

2.000

Klientów, w tym 300 z listy
Top 500 "Rzeczpospolitej"

150

Projektów doradczych

96%

Uczestników poleca
nasze usługi

80%

Uczestników seminariów
to prezesi, właściciele firm
i dyrektorzy

Ponad
20 lat
doświadczeń

Pierwszy dzień (9.00 - 17.00)**Proces transakcji M&A**

1. Wprowadzenie: cele seminarium, poznanie się Uczestników i test wprowadzający.
2. Co determinuje wartość przedsiębiorstwa? - [Dyskusja moderowana](#)
3. Jak zwiększyć wartość poprzez konsolidację? Aspekty strategiczne w transakcjach fuzji i przejęć.
 - 3.1. Jakie są typy i formy transakcji M&A i który z nich jest najkorzystniejszy?
 - 3.2. Jakie są typowe motywy nabywcy przedsiębiorstw? - [Ćwiczenie](#)
 - 3.3. Jakie są kluczowe ryzyka w transakcjach fuzji i przejęć?

Główne przyczyny niepowodzeń.
4. Proces transakcyjny z punktu widzenia kupującego i sprzedającego
 - kamienie milowe.
 - 4.1. Jak przeprowadzić analizę strategiczną wyselekcjonowanych kandydatów do nabycia bądź podmiotu przeznaczonego do sprzedaży?
 - 4.2. Jak oszacować efekty synergii? - [Dyskusja moderowana](#)
5. Integracja popołączeniowa – klucz do budowy wartości przedsiębiorstwa.
 - 5.1. Jaki powinien być sposób i zakres integracji przedsiębiorstw?
 - 5.2. Jak zbudować skuteczny plan integracji?
 - 5.3. Szybka reorganizacja czy stopniowa restrukturyzacja?

Którą strategię integracji wybrać?
 - 5.4. Co decyduje o sukcesie działań integracyjnych? - [Dyskusja moderowana](#)
6. Podsumowanie dnia. - [Przykłady z praktyki](#)

Plan dnia:

- 8.30 - Rejestracja Uczestników (tylko pierwszego dnia)
- 9.00 - Rozpoczęcie zajęć
- 10.30 - 10.50 - Pierwsza przerwa na kawę
- 13.00 - 14.00 Wspólny lunch
- 15.30 - 15.50 - Druga przerwa na kawę
- 17.00 - Zakończenie zajęć

Drugi dzień (9.00 - 17.00)**Wycena transakcji M&A i niezbędna dokumentacja**

1. Powtórzenie i utrwalenie zagadnień omawianych pierwszego dnia seminarium.
2. Obszary i kwestie negocjacyjne.
3. Jak przygotować się do rozmów negocjacyjnych z akcjonariuszami, zarządami i pracownikami? - [Dyskusja moderowana](#)
4. Co to jest due-diligence i jak efektywnie poprowadzić ten proces?
 - 4.1. Jaki powinien być zakres due-diligence? - [Przykłady z praktyki](#)
5. Jak sprawnie przeprowadzić proces formalnego badania sytuacji finansowej, podatkowej oraz prawnej i środowiskowej spółek przed planowaną transakcją?
 - 5.1. Jak oszacować wartość spółki przejmowanej? Wycena jako narzędzie w negocjacjach.
 - 5.2. Jak można dokonać wyceny kandydata, co należy uwzględnić, czego unikać? - [Dyskusja moderowana](#)
6. Podstawowe metody wyceny i pomiaru wartości firmy.
7. Skąd wziąć środki na finansowanie transakcji fuzji i przejęć?
 - 7.1. Kiedy należy sfinansować zakup długiem, gotówką, akcjami? - [Przykłady z praktyki](#)
8. Dokumentacja w transakcjach fuzji i przejęć.
 - 8.1. Co powinno zawierać memorandum informacyjne? - [Przykłady z praktyki](#)
9. Jak skonstruować list intencyjny? Wstępna i wiążąca oferta nabycia.
 - 9.1. Na co należy zwrócić szczególną uwagę przy przygotowywaniu umów? - [Przykłady z praktyki](#)
10. Fuzje i przejęcia na giełdzie papierów wartościowych.
11. Jak oszacować opłacalność transakcji M&A. - [Dyskusja moderowana](#)
12. Przyczyny niepowodzeń transakcji fuzji i przejęć.
13. Podsumowanie zajęć.

„Sekretem
biznesu jest
wiedzieć
to, czego
nie wiedzą
inni.”

Arystoteles
Onassis

Francuski Instytut Gospodarki Polska Sp. z o.o.
ul. Filtrowa 75/5, 02-032 Warszawa
tel. +48 22 823 42 83, e-mail: biuro@figpolska.pl

Seminaria i szkolenia realizujemy zgodnie z wdrożonym systemem zarządzania jakością ISO 9001-2015.



Wszystkie seminaria są organizowane w Warszawie w 4-gwiazdkowych hotelach.

Formularze rejestracji i informacje o terminach, prowadzących oraz miejscu szkolenia dostępne są na stronie:

www.figpolska.pl