



## Doradztwo strategiczne i szkolenia warsztatowe dla Top Managementu

### Programy budowy wzrostu wartości firmy

Wykaz tematów w formule otwartej:

#### Zarządzanie strategiczne

- Metodyka budowy strategii firmy
- Zarządzanie wartością firmy - VBM
- Wdrożenie strategii i KPI - BSC
- Kaskadowanie celów i KPI Action Plan
- Strategiczne zarządzanie sprzedażą i marketingiem
- Strategiczne zarządzanie zakupami
- Strategiczne zarządzanie HR

#### Fuzje i przejęcia przedsiębiorstw

- Zarządzanie portfelem projektów strategicznych

#### Zarządzanie finansami

- Finanse dla zarządzających niefinansistów cz. 1. i cz. 2.
- Rachunkowość zarządcza i controlling
- Analiza i diagnoza finansowa
- Zarządzanie cash flow i kapitałem obrotowym
- Finansowa ocena projektów biznesowych
- Wycena Przedsiębiorstw
- Corporate Finance for Executives

#### Zarządzanie efektywnością

- Przywództwo w otoczeniu VUCA
- Executive Power Skills
- Zarządzanie przez cele (MBO)
- Zarządzanie cenami – Pricing
- Lean Management
- Negocjacje w biznesie
- Negocjacje zakupowe
- Adaptacyjne zarządzanie projektem
- Odpowiedzialność prawna Zarządów
- Ekspresowa sztuka zarządzania – szefem być

W formule zamkniętej oferujemy ponad 100 programów szkoleniowych

Sprawdź terminy na

[www.figpolska.pl](http://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 doбором 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 szkolenie warsztatowe

- ▶ 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, umożliwiające 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 szkoleniu warsztatowym?

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  
**31.000**

Uczestników szkoleń i warsztatów

**2.500**

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

**200**

Projektów doradczych

**96%**

Uczestników poleca nasze usługi

**80%**

Uczestników szkoleniu to prezesi, właściciele firm i dyrektorzy

Ponad  
**25 lat**  
doświadczeń



# Program\*:

Fuzje i przejęcia

\*Szkolenia **obowiązkowe** dla osób realizujących Executive Program

## Pierwszy dzień - Proces transakcji M&A

1. Wprowadzenie: cele szkolenia, 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. - **Dyskusja moderowana**
4. Proces transakcyjny z punktu widzenia kupującego i sprzedającego - kamienie milowe. - **Przykłady z praktyki**
  - 4.1. Jak przeprowadzić analizę strategiczną wyselekcjonowanych kandydatów do nabycia bądź podmiotu przeznaczonego do sprzedaży?
  - 4.2. Jak oszacować efekty synergii? - **Ćwiczenie**
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? - **Dyskusja moderowana**
  - 5.4. Co decyduje o sukcesie działań integracyjnych? - **Przykłady i ćwiczenia**
6. Podsumowanie dnia.

**Zapytaj  
o szkolenie  
zamknięte!**

## Drugi dzień - Wycena transakcji M&A i niezbędna dokumentacja

1. Powtórzenie i utrwalenie zagadnień omawianych pierwszego dnia szkolenia.
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? - **Przykłady z praktyki**
  - 4.1. Jaki powinien być zakres due-diligence?
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?
6. Podstawowe metody wyceny i pomiaru wartości firmy.
7. Skąd wziąć środki na finansowanie transakcji fuzji i przejęć? - **Dyskusja moderowana**
  - 7.1. Kiedy należy sfinansować zakup długiem, gotówką, akcjami? - **Przykłady z praktyki**
8. Dokumentacja w transakcjach fuzji i przejęć. - **Przykłady z praktyki**
  - 8.1. Co powinno zawierać memorandum informacyjne?
9. Jak skonstruować list intencyjny? Wstępna i wiążąca oferta nabycia. - **Przykłady z praktyki**
  - 9.1. Na co należy zwrócić szczególną uwagę przy przygotowywaniu umów?
10. Fuzje i przejęcia na giełdzie papierów wartościowych.
11. Jak oszacować opłacalność transakcji M&A.
12. Przyczyny niepowodzeń transakcji fuzji i przejęć.
13. Podsumowanie zajęć. - **Dyskusja moderowana**

**„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, +48 668 258 817  
e-mail: [biuro@figpolska.pl](mailto:biuro@figpolska.pl)

Szkolenia realizujemy zgodnie z wdrożonym systemem zarządzania jakością ISO 9001-2015.



Wszystkie szkolenia 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](http://www.figpolska.pl)**