

PROGRAMA VENDA DE L'EMPRESA: CREACIÓ DE VALOR I PROCÉS

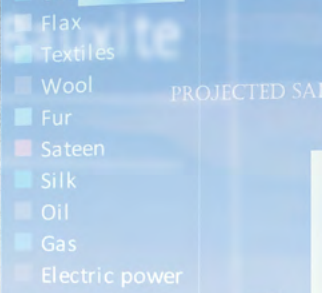
Formació d'empresaris i directius

16 i 23 de maig de 2018

Barcelona

-10%
per a socis
Business del
Club Cambra

“Ha arribat el moment de
vendre la meva empresa,
o encara puc generar més valor?”



Els empresaris i/o propietaris es troben en ocasions amb la necessitat de considerar si ha arribat o no el moment, així com si es donen les millors condicions per a vendre la seva empresa.

- La meua empresa té avui el màxim valor possible o encara hi ha espai per a crear més valor en un futur immediat?
- Qui s'ha d'apropiar d'aquest valor?

La venda de la pròpia empresa és una activitat única i sense marxa enrere. La manca d'hàbit i coneixements davant d'aquests processos genera moltes incerteses.

AQUEST CURS T'APORTARÀ:

- Una reflexió de fons sobre les motivacions i la idoneïtat per a procedir a la venda de l'empresa.
- Una aproximació als processos habituals de venda i els elements que cal tenir presents.

A QUI VA DIRIGIT?

Propietaris, participants i empresaris que es plantegen processos de creació de valor i/o compravenda ja sigui per adquisicions o fusions.

PROGRAMA

Crear valor per a vendre l'empresa: com preparar l'empresa per vendre-la. Estudiar estratègicament la posició actual de valor de la companyia i com potenciar-la

- Model vital de l'empresari
 - Model vital present i futur dels diferents stakeholders de la companyia
 - Qüestions sociopolítiques de l'empresa
 - Aspectes psicològics del venedor/propietari davant del procés de venda
 - Palanques de valor de persones
- Model de negoci
 - Proposta de valor actual del model de negoci. Sostenibilitat
 - Situació competitiva present i futura
 - Estratègies de creació de valor i potenciació del negoci
 - Palanques de valor de negoci
- Model corporatiu
 - Estratègies Corporatives
 - Cas pràctic de diagnòstic intern/extern. Discussió del cas
 - Palanques de valor corporatives

Procés de venda: possibles estratègies

- Procés de venda
 - Itinerari
 - Identificació de potencials compradors
 - Valoració de la meua empresa: Valor vs. Preu
 - Preu i elements de la transacció: Formes de pagament i entrada de caixa efectiva
 - Cas pràctic de valoració d'empreses
 - Negociació: Estratègies d'aproximació al potencial comprador i fases
 - Lideratge de l'operació
- Aspectes jurídics i mercantils
 - Tipologies d'operacions societàries
 - Tancament de l'operació; *Due Dilligence*; contracte de venda

METODOLOGIA

L'exposició del contingut amb exemples, casos pràctics, i la interacció amb l'assistent, així com el mètode del cas, afavorirà la seva aplicació directa a la pràctica empresarial.

PROFESSORS

Josep Maria Moré. Llicenciat en Ciències Econòmiques i Empresarials. MBA per l'IESE. Forma part de diversos Consells d'Administració. Consultor especialista en la venda d'empreses i processos de M&A i processos de reestructuració corporativa en PIMES.

Jordi Gallemí. Llicenciat en Dret per la UB, titulat per ESADE en Dret Concursal. Experiència en la pràctica processal i mercantil, en l'àmbit societari, amb participació en operacions de fusió, escissió o segregació de branques d'activitat en l'àmbit de pimes. Secretari de diversos Consells d'Administració.

DATES I HORARI (12 hores)

16 i 23 de maig de 2018

De 9.30 a 13.30 hores

i de 15.30 a 17.30 hores

LLOC DE REALITZACIÓ

Cambra de Comerç de Barcelona

Av. Diagonal, 452

08006 Barcelona

MATRÍCULA

El preu de la matrícula és de **695€** (exempt d'IVA). Dinar de les dues jornades inclòs en el preu.

Per inscriure's, els participants hauran d'emplenar el qüestionari que rebran prèviament i lliurar-lo a la Cambra de Comerç de Barcelona. Un cop rebut el qüestionari, es confirmarà la plaça per correu electrònic. **Places limitades.**

AJUTS A LA FORMACIÓ

- Possibilitat de **bonificar part de l'import de la matrícula del programa** segons l'establert per la *Fundación Estatal para la formación en el empleo*.

Des de la Cambra us podem fer aquest tràmit, cal:

- Inscriure's en el programa.
- Entrar a l'apartat de bonificació de la formació de la pàgina de la Cambra **www.cambrabcn.org**
- Donar i reenviar la informació sol·licitada dotze dies abans de la data d'inici al curs.
- Assistir a més del 75 % de les hores de formació.

- **Condicions especials per a autònoms**, truca'ns i t'informarem.

- **10 % de descompte** Campus Cambra Alumni

Més informació i inscripcions:

Txus Martínez

Tel. **902 448 448** (ext. 5396)

mjmartinez@cambrabcn.org