

**Temat szkolenia:** Przygotowanie do współpracy z funduszami inwestycyjnymi w celu samodzielnego pozyskania

**Agenda szkolenia:**

LP	Główny obszar omawianych zagadnień	Szczegóły	Czas trwania – ilość godzin lekcyjnych; Forma zajęć
<b>DZIEŃ I - 6 h lekcyjnych</b>			
1	Wprowadzenie do tematyki szkolenia	1. Dlaczego zrozumienie jak buduje się wartość przedsiębiorstwa ma podstawowe znaczenie w komunikacji z funduszami 2. Metody wycen przedsiębiorstw – wprowadzenie	½ h - wykład
2	Metody i praktyka wycen przedsiębiorstw – cz. 1	3. Metody majątkowe a. Metodologia wyceny majątkowej b. Case study c. W jakich przypadkach metody majątkowe mają znaczenie d. Najczęściej popełniane błędy e. Dlaczego fundusze korzystają z metod majątkowych	1 i 1/2 h - wykład, dyskusja moderowana
3	Metody i praktyka wycen przedsiębiorstw – cz. 2	4. Metody dochodowe a. Metodologia wycen dochodowych b. case study c. W jakich przypadkach metody dochodowe mają znaczenie d. Najczęściej popełniane błędy e. Dlaczego fundusze korzystają z metod dochodowych	2 h - wykład, dyskusja moderowana
4	Metody i praktyka wycen przedsiębiorstw – cz. 3	5. Metody porównawcze a. Metodologia wycen porównawczych b. case study c. W jakich przypadkach metody porównawcze mają znaczenie d. Najczęściej popełniane błędy e. Dlaczego fundusze korzystają z metod porównawczych 6. Metody mieszane	2 h - wykład, dyskusja moderowana
<b>DZIEŃ II - 6 h lekcyjnych</b>			
5	Wycena przedsiębiorstwa – case study	7. Wycena przedsiębiorstwa trzema metodami a. Wycena majątkowa b. wycena dochodowa c. wycena porównawcza	1 h - warsztaty

		8. Rekomendacja wartości na podstawie wykonanych wycen	
6	Rodzaje, cel, zasady przygotowywania dokumentacji informacyjnej dla funduszu	<p>9. Teaser</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a. cel przygotowania dokumentu</li> <li>b. zakres dokumentu</li> <li>c. adresaci dokumentu</li> </ul> <p>10. Memorandum informacyjne</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a. cel przygotowania dokumentu</li> <li>b. zakres dokumentu</li> <li>c. adresaci dokumentu</li> </ul> <p>11. Biznesplan</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a. cel przygotowania dokumentu</li> <li>b. zakres dokumentu,</li> <li>c. adresaci dokumentu</li> </ul> <p>12. Model finansowy</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a. cel przygotowania narzędzia</li> <li>b. jego szczegółowość</li> <li>c. adresaci modelu</li> <li>d. zasady przekazywania modelu finansowego</li> </ul>	1 i ½ h - wykład, dyskusja moderowana
7	Umowy występujące we współpracy z funduszami	<p>13. Umowa NDA / Umowa poufności</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a. cel</li> <li>b. zakres rzeczowy i czasowy</li> </ul> <p>14. LOI / List intencyjny</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a. cel</li> <li>b. zakres rzeczowy i czasowy</li> </ul> <p>15. Umowa wyłączności</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a. cel</li> <li>b. zakres rzeczowy i czasowy</li> </ul> <p>16. Regulacje statutowe spółek</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a. cel</li> <li>b. możliwy zakres</li> </ul> <p>17. Umowa wspólników</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a. cel,</li> <li>b. forma zawarcia,</li> <li>c. zakres rzeczowy i czasowy</li> </ul>	1 h - wykład
8	Praktyka współpracy z funduszami	<p>18. Co to jest polityka inwestycyjna funduszu i jakie ma dla nas znaczenie</p> <p>19. Przebieg i czas trwania procesu inwestycyjnego funduszu</p> <p>20. Zakres i sposób przeprowadzania badania spółki (due diligence) przez fundusz</p> <p>21. Praktyczne aspekty prowadzenia negocjacji z funduszami</p>	1 i ½ h - wykład, dyskusja moderowana

		22. Jak sobie radzić z grypem zawodowym zarządzających funduszami (fund managerów) 23. Jak stworzyć i wykorzystać przewagę kompetencyjną w rozmowach z funduszami o wartości spółki 24. Jak fundusze dzielą się władzą w spółkach w które inwestują 25. Jak fundusze nadzorują spółki w które inwestują 26. Jakie ścieżki wyjścia (exit strategy) z inwestycji preferują fundusze	
9	Jak znaleźć fundusz inwestycyjny do finansowania naszego przedsięwzięcia	27. Jakiego funduszu szukać 28. Jak szukać funduszu 29. Gdzie szukać	½ h - wykład, dyskusja moderowana
10	Podsumowanie szkolenia, odpowiedź na pytania	Odpowiedź na pytania dotyczące zakresu szkolenia.	½ h – dyskusja moderowana