€TRAINING

الدمج والاستحواذ



7 - 11 يوليو 2024

دبي (الإمارات العربية المتحدة)

الدمج والاستحواذ

رمز الدورة: K620 تاريخ الإنعقاد: 7 - 11 يوليو 2024 دولة الإنعقاد: دبي (الإمارات العربية المتحدة) - التكلفة: 4400 يورو

مقدمة عن الدورة التدريبية:

تتناول هذه الدورة أهم الخطوات الرئيسية لعمليات الدمج والاستحواذ "A & M"، من الخطوات الأولى لتقييم الأسهم في الشركة وحتى إغلاق الصفقة.

وتقدم هذه الدورة التدريبية نظرة متعمقة في العوامل الرئيسية في مجال شركات اليوم وبجميع خطوات عملية الدمج والاستحواذ "A & M" من الألف الى الياء، وتمنح القدرة على تقييم ما إذا كانت هذه العملية تتناسب مع استراتيجية مؤسساتهم، وبالتالي تمكنهم من تحديد فرص الدمج والاستحواذ "A & M" الأكثر ربحاً، واختيار أفضل الشركاء والحصول على أعلى ربحية ممكنة من الصفقة.

أهداف الدورة التدريبية:
في نهاية الدورة سيكون المشاركون قادرين على:

- تحديد فرص عمليات الدمج والاستحواذ "A & M" .
- وضع الخطوات المبدئية والاتفاقات الأولية للدمج أو الاستحواذ "A & M" .
- إجراء فحص فني كامل لوضع الشركة وأهدافها.
- فهم اتفاقية شراء أسهم "A & M" واتفاقية شراء الأصول "A & M" .
- الاستفادة من مراحل التبادل والانجاز لعملية الدمج أو الاستحواذ.
- الاستعداد لما بعد انتهاء عملية الدمج في المؤسسة الجديدة.

الفئات المستهدفة:

- أعضاء مجلس الإدارة.
- العاملون في تحديد وتخطيط وتنفيذ فرصة الدمج والاستحواذ كرؤساء المكتب التنفيذي والمدراء التنفيذيين.
- المدراء العامون ومدراء المالية والمحاسبين.
- مدراء التسويق ومدراء تطوير الأعمال.
- مخططو الاستراتيجيات.
- المحللون والمستشارون الداخليون.
- كل من يجد في نفسه الحاجة لهذه الدورة ويرغب بتطوير مهاراته وخبراته.

محتوى الدورة التدريبية:

الوحدة الأولى: أساسيات الدمج والاستحواذ:

- التمييز بين عمليات الدمج والاستحواذ.
- لماذا يتم الاستحواذ؟ "التنويع, التوحيد".
- المراحل الرئيسية المتميزة في عمليات الاستحواذ:
  - تطوير استراتيجية الشركة.
  - تنظيم عمليات الاستحواذ.
  - هيكلة الصفقة والمفاوضات.
  - فترة ما بعد الاستحواذ.
  - التدقيق في مرحلة ما بعد الاستحواذ.

الوحدة الثانية: هيكلة الدمج أو الاستحواذ:

- صياغة الوثائق الأولية.

- أهم الشروط والتزاماتها من الناحية القانونية؟
- الاتفاقات السرية.
- اتفاقيات التأمين والاستثناء.
- كيفية هيكلة الاستحواذ:
  - بيع الحصص.
  - بيع الأعمال.
  - إعادة هيكلة الأعمال ثم بيع الحصص.

الوحدة الثالثة: بيع الحصص مقابل بيع الأعمال:

- فوائد ومساوئ بيع الحصص: "البائع مقابل المشتري".
- المعاملات.
- موافقة الطرف الثالث.
- رسوم الضريبة.
- الالتزامات.
- تجنب ""TUPE" {نقل التعهدات، حماية العمالة}.
- الضمانات.
- فوائد ومساوئ بيع الأعمال: "البائع مقابل المشتري".

الوحدة الرابعة: هيكلة الصفقة:

- كيفية تسعير الاستحواذ.
- عملية اجراء المتطلبات.
- الأهداف.
- الهيكلة.
- النطاق.
- اتفاقيات الشراء.
- اتفاقية شراء الأصول مقابل اتفاقية شراء الحصص.

الوحدة الخامسة: ما بعد الاستحواذ:

- أهمية الضمانات والتعويضات.
- آثار الإخلال.
- كيفية تقليل المطالبات.
- الحماية التعاقدية للبائع.
- رسالة الإفصاح.
- قضايا الملكية الفكرية والبيئية.
- التحكم بالدمج والإنجاز.