

معهد الخليج



الحائز على جائزة أفضل معهد تدريبي في الخليج

عمليات الدمج والاستحواذ

لمحة عامة

- تتناول هذه الدورة أهم الخطوات الرئيسية لعمليات الدمج والاستحواذ (M & A) ، من الخطوات الأولى لتقييم الأسهم في الشركة وحتى إغلاق الصفقة. تقدم هذه الدورة التدريبية نظرة متعمقة في العوامل الرئيسية في مجال شركات اليوم وجميع خطوات عملية الدمج والاستحواذ (M& A) من الألف الى الياء، وتمنحهم القدرة على تقييم ما إذا كانت هذه العملية تتناسب مع استراتيجية مؤسساتهم . وبالتالي تمكنهم من تحديد فرص الدمج والاستحواذ (M&A) الأكثر ربحاً، واختيار أفضل الشركاء والحصول على أعلى ربحية ممكنة من الصفقة.

المنهجية

- تستعمل هذه الدورة التدريبية التفاعلية مزيجاً من التمارين ودراسة الحالات الإقليمية والدولية.



أهداف الدورة

سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:

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

الفئات المستهدفة

- هذه الدورة مناسبة للعاملين في تحديد وتخطيط وتنفيذ فرصة الدمج والاستحواذ كرؤساء المكتب التنفيذي والمدراء التنفيذيين والمدراء العاميين ومدراء المالية والمحاسبين وأعضاء مجلس الإدارة ومدراء التسويق ومدراء تطوير الأعمال ومخططي الاستراتيجيات والمحليين والمستشارين الداخليين.

المحاور العلمية

- تحديد فرص الدمج والاستحواذ
- إجراء المتطلبات
- تنظيم الاستحواذ
- هيكلية المفاوضات
- الانجاز ما بعد الاستحواذ
- التدقيق في مرحلة ما بعد الاستحواذ

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
- هيكل الصفقة والمفاوضات

هيكل الدمج أو الاستحواذ

- صياغة الوثائق الأولية
- أهم الشروط - والتزاماتها من الناحية القانونية؟
- الاتفاقات السرية
- اتفاقيات التأمين / الاستثناء
- كيفية هيكل الاستحواذ
- بيع الحصص
- بيع الأعمال
- إعادة هيكل الأعمال ثم بيع الحصص

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 ومساوىء بيع الأعمال: البائع مقابل المشتري

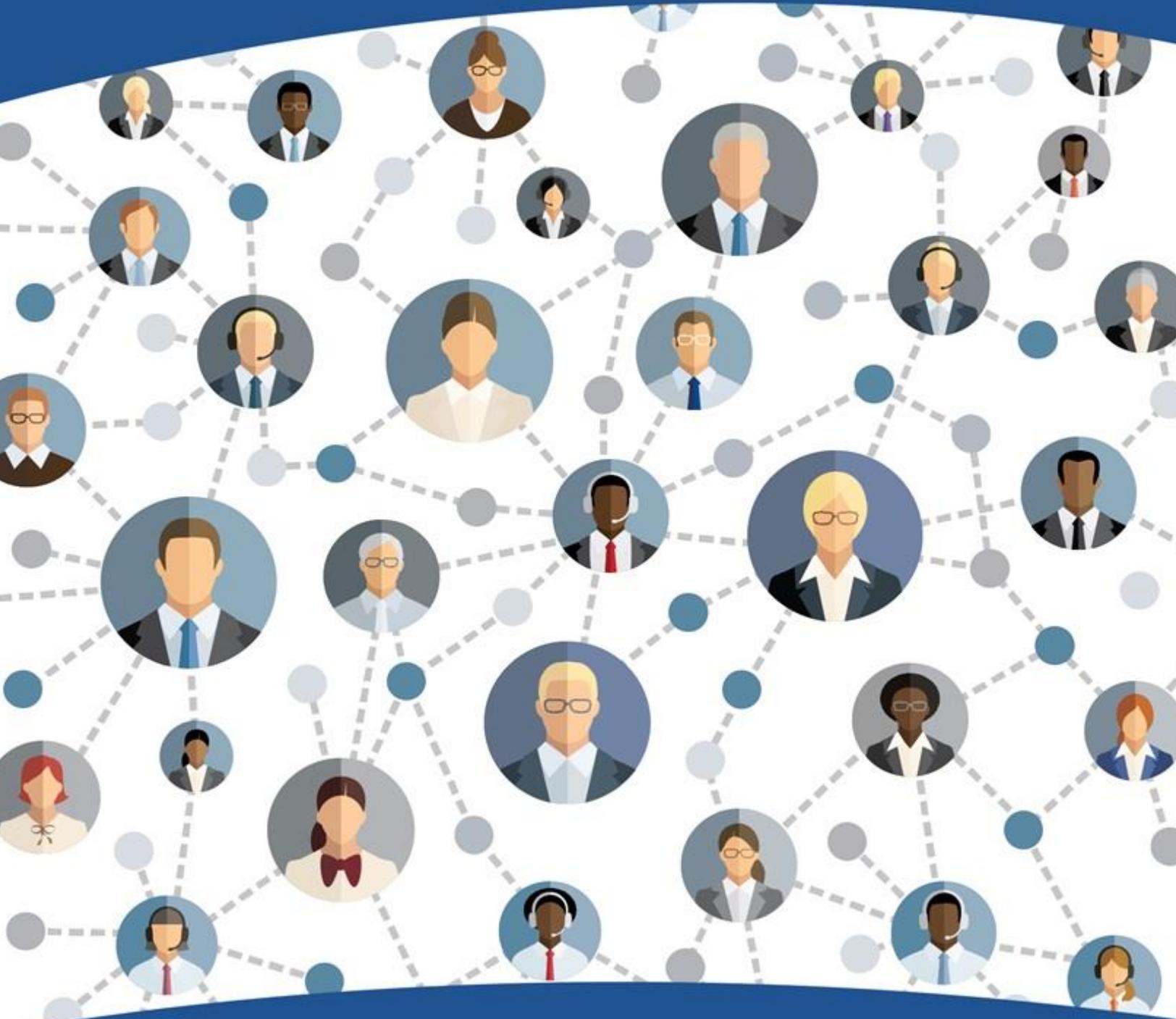
هيكله الصفة

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

ما بعد الاستحواذ

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

معهد الخليج



الحائز على جائزة أفضل معهد تدريبي في الخليج