



Dezvăluie Potențialul Pieței de Transfer Afaceri

Curs Practic de Brokeraj

14-17 octombrie, 2025

✓ ONLINE, prin platforma zoom



TEMATICĂ

Modulul 1: Fundamente Avansate ale Brokerajului în Afaceri (Bază Extinsă a #101)

- Introducere aprofundată în ecosistemul transferurilor de afaceri: tendințe actuale și perspective globale.
- Rolul strategic al brokerului în crearea de valoare pentru vânzători și cumpărători.
- Tipuri de tranzacții de M&A pentru IMM-uri: vânzări de active, vânzări de acțiuni, fuziuni.
- Construirea și menținerea relațiilor cu clienții: tehnici avansate de comunicare și gestionare a așteptărilor.
- **NOU:** Introducere în utilizarea platformelor digitale specializate pentru brokerajul de afaceri.

Modulul 2: Strategii Avansate de Pregătire a Afacerii pentru Vânzare (Extindere #145)

- Optimizarea operațională și financiară pre-vânzare pentru maximizarea valorii.
- Identificarea și adresarea proactivă a potențialelor probleme de *due diligence*.
- Crearea unui pachet informațional convingător pentru investitori (Information Memorandum avansat).
- **NOU:** Planificarea succesiunii și impactul acesteia asupra vânzării afacerii.
- **NOU:** Aspecte de mediu, sociale și de governanță (ESG) relevante în vânzarea afacerilor.

Modulul 3: Navigarea Complexității Primului An de Brokeraj și Scalarea Afacerii (#119 Extins)

- Strategii avansate de marketing și branding personal pentru brokeri.
- Construirea și gestionarea unei rețele de contacte influente (avocați, contabili, finanțatori).
- Tehnici de vânzare consultativă și construire a încrederii clienților.
- **NOU:** Utilizarea instrumentelor CRM (Customer Relationship Management) pentru gestionarea eficientă a clienților și a tranzacțiilor.

- **NOU:** Strategii de scalare a afacerii de brokeraj: angajare, parteneriate, specializare pe nișe.

Modulul 4: Analiza Financiară Avansată și Interpretarea Indicatorilor Cheie (#107 Extins)

- Analiza bilanțului, contului de profit și pierdere și a fluxului de numerar.
- Identificarea ajustărilor necesare pentru a reflecta profitabilitatea reală (EBITDA ajustat).
- Analiza tendințelor financiare și proiecții financiare pentru potențialii cumpărători.
- **NOU:** Evaluarea riscurilor financiare și a oportunităților de creștere.
- **NOU:** Introducere în analiza a scenariilor financiare.

Modulul 5: Strategii Sofisticate de Stabilire a Prețului și Negociere (#224 Extins)

- Înțelegerea factorilor calitativi care influențează prețul (avantaj competitiv, brand, capital uman).
- Tehnici avansate de negociere: identificarea intereselor, crearea de valoare, gestionarea impasurilor.
- **NOU:** Structurarea ofertelor complexe și a elementelor variabile ale prețului (earn-out).

Modulul 6: Etică Profesională, Cadrul Legal Actualizat și Conformitate (#100 Extins)

- Aprofundarea standardelor etice în tranzacțiile de M&A.
- Actualizări legislative relevante pentru intermediarii de afaceri în România și la nivel internațional.
- Aspecte privind protecția datelor (GDPR) și confidențialitatea în tranzacții.
- **NOU:** Prevenirea spălării de bani și cunoașterea clientelei în contextul tranzacțiilor de afaceri.

Modulul 7: Tehnici Avansate de Depășire a Obiecțiilor și Încheiere Eficientă a Tranzacțiilor (#108 Extins)

- Identificarea cauzelor profunde ale obiecțiilor și strategii personalizate de răspuns.
- Utilizarea principiilor psihologiei persuasive în procesul de vânzare.
- Tehnici de închidere a tranzacțiilor: crearea unui sentiment de urgență, asumarea închiderii.
- **NOU:** Gestionarea emoțiilor și a stresului în negocieri dificile.

Modulul 8: Strategii Inovatoare pentru Construirea și Diversificarea Inventarului de Listări (#150 Extins)

- Marketing de conținut și SEO pentru atragerea de vânzători.

- Parteneriate strategice cu contabili, avocați și alți consilieri de afaceri.
- Identificarea și abordarea proactivă a afacerilor "ascunse" care ar putea fi de vânzare.
- **NOU:** Specializarea pe nișe de piață profitabile (e-commerce, tehnologie, etc.).

Modulul 9: Instrumente Digitale și Tehnologii Disruptive în Brokerajul de Afaceri (Prezentare Extinsă)

- Prezentare detaliată a platformelor online de listare și a marketplace-urilor globale.
- Utilizarea instrumentelor de analiză de date pentru identificarea tendințelor și oportunităților.
- Introducere în inteligența artificială (AI) și machine learning (ML) pentru evaluarea afacerilor și potrivirea cumpărătorilor cu vânzătorii.
- **NOU:** Securitatea cibernetică și protecția informațiilor sensibile în tranzacții online.

Modulul 10: Atelier Avansat: "Convinge Investitorul Strategic" (Sesiune Interactivă Extinsă)

- Cursanții vor prezenta individual afaceri de vânzare, concentrându-se pe atragerea unui investitor strategic (nu doar financiar).
- **NOU:** Sesiune de feedback detaliată
- **NOU:** Simulări de negociere cu investitori strategici.
- **NOU:** Discuții despre structurarea tranzacțiilor cu elemente strategice (sinergii, acces la piețe noi).

