



Jak připravit vaši firmu na prodej za maximum: Strategie přípravy, která zvýší její hodnotu a přinese nejvyšší zisk

Na objednávku - Růst firmy a její efektivita

Prodáte (někdy) vaši firmu?

Uvažujete o tom (byť zatím jen interně)?

A chcete za ni pak získat maximum?

Zájemci koupí vaši firmu buď jako "stroj na peníze", který budou dál provozovat a vydělávat.

Nebo tím chtějí získat přístup k novým zákazníkům pro své další podnikání.

Nebo si myslí, že by dokázali firmu "opravit" a vydělávat víc.

Až se tedy dozví, za kolik chcete firmu prodat, budou se ptát, zda se jim to vyplatí

... a abyste při prodeji své firmy utržili nejvyšší možnou cenu, taktická doporučení a praktické tipy se dozvíte na speciálním strategickém semináři ["Jak připravit vaši firmu na prodej za maximum: Strategie přípravy, která zvýší její hodnotu a přinese nejvyšší zisk"](#).

Jak vám tento seminář otevře dveře k novým zákazníkům

Jak prodej firmy načasovat... pro maximální zisk

- Za jakých okolností firmu prodat (a za jakých ne)
- Které důvody pro prodej firmy investory lákají (a které odrážejí)
- V jaké fázi životního cyklu má vaše firma nejvyšší hodnotu
- Jaké prodejní aktivity (ne)realizovat v prodejní přípravě
- Jak ovlivňuje cenu vaší firmy stav trhu a sentiment zákazníků
- Proč je nutné myslet na prodej firmy už roky dopředu

Jak firmu připravit... pro maximální zisk

- Jaká čísla zajímají každého investora (a co je mu naopak jedno)
- Proč investory zajímají vaše aktivity na získání a udržení zákazníků
- Které prodejní aktivity podpořit v přípravné fázi (a co nedělat)
- Jak během přípravné fáze správně určovat ceny a marže
- Které marketingové aktivity (ne)vynechat
- Jaká rizika si pohlídat a proč

Jak stanovit cenu... pro maximální zisk

- Jak hodnotí investoři, zda je vaše cena nízká nebo vysoká
- Co vlastně určuje "skutečnou hodnotu" vaší firmy

- Proč může být "správná" cena odlišná pro každého investora
- Co posuzují potenciální kupující a jak se tomu přizpůsobit
- Kdy zajímá investory zisk, kdy portfolio výrobků a kdy počet zákazníků
- Jak hodnotí investoři stávající zákazníci, výrobky, služby a trhy
- Kdy se prodávají firmy v násobcích zisku (a jak to spočítat)

Jak vyjednávat o podmínkách transakce... pro maximální zisk

- Proč je přirozené, že kupující bude žádat nižší cenu
- Jak nastavit nabídkovou cenu, aby bylo možné vyjednávat
- Na jaké pasti a rizika se připravit už dopředu
- Kdy a kde stanovit pevné hranice vyjednávání
- Jak využít při prodeji firmy osvědčená "zlatá pravidla prodeje"

Kdo by se měl semináře zúčastnit

Tento seminář je připraven zejména pro majitele a spolumajitele firem, kteří by někdy v budoucnu chtěli svou firmu prodat a získat za ni maximum. Na semináři sice nebudeme probírat právní či daňové aspekty prodeje, podíváme se ale na praktické kroky vedoucí k tomu, aby hodnota vaší firmy vzrostla... a její prodej vám tak přinesl maximální zisk. Po absolvování semináře budete tedy vědět, jak uvažují a hodnotí firmy investoři... a dokážete vaši firmu připravit na prodej a nabídnout tak, aby za ni zaplatili cenu, kterou určíte.

Jak hodnotili absolventi ostatní semináře lektora

"Líbil se mi věcný, zajímavý a místy i humorný výklad lektora." Jiří Cetl

"Seminář výrazně předčil má očekávání. Nejvíce mě zaujal zajímavý výklad lektora, protkaný mnoha praktickými příklady." Martin Myslivec

"Nejvíce jsem ocenil množství praktických příkladů." Ing. Jiří Hlava

"Každému, kdo chce být v obchodě úspěšný, doporučuji účast na tomto semináři. Nebude zklamán a pro svou praxi si odnese nové poznatky a podněty." Miloslav Langer

- Typ: [Růst firmy a její efektivita](#)
- Úroveň: [Nevyžaduje předchozí znalost tématu](#)
- Cena semináře: 2 950 Kč bez DPH

Přihlášení na seminář

Jak připravit vaši firmu na prodej za maximum: Strategie přípravy, která zvýší její hodnotu a přinese nejvyšší zisk

[+420 585 227 076](tel:+420585227076)