

Se dovessi trovarmi nella situazione di vendere l'azienda?
FOCUS: VOGLIO VENDERE L'AZIENDA
Lunedì 3 maggio alle 09.30

Sempre più spesso l'Imprenditore si trova di fronte ad una importante scelta: vendere l'azienda.

1. È L'IMPRENDITORE CHE VENDE PER FARE BUSINESS:

A volte la decisione è frutto della volontà di fare business: **l'azienda va molto bene e quindi vendere** è un vero affare per monetizzare.

2. SI VENDE PER DARE CONTINUITÀ SE MANCA IL PASSAGGIO GENERAZIONALE:

Altre volte dipende dal fatto che l'Imprenditore si rende conto di **non avere un passaggio generazionale e vuole dare continuità all'azienda**, vendendola a chi ha competenze e motivazione per portarla avanti.

3. L'OFFERTA DEL MERCATO CHE CONQUISTA "L'IMPRENDITORE": La vendita può anche essere il frutto di riflessione dettate da qualche "buona offerta" che l'Imprenditore riceve dal mercato.

In tutte queste situazioni, l'Imprenditore deve sapere come comportarsi per vendere l'azienda.

PROGRAMMA

- Saluto iniziale e apertura
Simone Bellati
Regional Manager di Fideuram Private Banking
- Contesto PMI – esigenze e sfide
Mario Bombacigno
Responsabile Private Wealth Management Fideuram Private Banking
- Fusioni e acquisizioni PMI
Davide Castellani
Managing Director "T8P Consulting"
- Question & answer.

LUNEDÌ 3 MAGGIO 2021
ORE 09.30 - 11.00



IN DIRETTA STREAMING



Per iscriverti:

Puoi **clickare qui**

Puoi compilare il **Coupon** sottostante ed inviarlo a **formazione@api.mn.it**

INCONTRO GRATUITO

COUPON DI ISCRIZIONE

AZIENDA REFERENTE

ATTIVITÀ

TEL FAX EMAIL

ISCRIVE N° PARTECIPANTE/I al **Corso "FOCUS: VOGLIO VENDERE L'AZIENDA"**

NOME E COGNOME PARTECIPANTE

NOME E COGNOME PARTECIPANTE

La realizzazione del seminario è subordinata al raggiungimento di un numero minimo di iscritti. Con la compilazione del coupon autorizzo l'utilizzo dei dati indicati in base al Regolamento (UE) 2016/679 ai fini dell'attività associativa di Apindustria.