

Relevo Generacional

La venta del negocio como alternativa

Taller formativo



David Moreno

DIRECTOR DE BAGUA CORPORATE

Mediación en compra venta de empresas.

Especializado en proyectos de aceleración y crecimiento empresarial.

CONTENIDO DEL TALLER

-Valoración de empresas y negocios

Principios y resumen de métodos.

-Proceso de compra-venta de empresas.

- Cómo preparar la empresa para la venta.
- Búsqueda de candidatos y confidencialidad.
- Filtro y selección de compradores.
- Negociación. Oferta vinculante.
- El contrato de compra-venta

-¿Qué operación me interesa más: traspaso, alquiler...?

-Claves para el éxito de una operación

-Cómo conseguir el mayor precio por mi negocio



Martes
01 abril 2025



15:00-17:00 h



Sede del Ceder Somontano
C/ Juan de Lanuza, 3. Bajos
Barbastro (Huesca)

Posibilidad de conexión on line

APÚNTATE AHORA



616 686 751



cooperacion@
cedersomontano.com