
《企业并购与重组》

课程大纲

第一部分 并购重组整合之理论指导篇

- 一、 并购的基本概念
- 二、 企业并购的动因
- 三、 企业并购的分类
- 四、 企业并购具体模式分析
- 五、 上市公司的反收购策略
- 六、 并购整合及四个层次
- 七、 并购效果
- 八、 并购重组中的法律法规

第二部分 并购之实务操作篇

- 一、企业并购整合操作的核心就是规避风险
- 二、企业并购整合操作步骤
 - 1、明确并购需求，制定并购战略；
 - 2、成立并购小组；
 - 3、选择并购投资总顾问；
 - 4、搜索、筛选和确定目标企业；
 - 5、签订并购意向书；
 - 6、开展尽职调查；

7、制定对目标企业并购后的战略、管理、业务整合计划；

8、对目标企业进行评估；

9、确定交易价格；

10、并购融资；

11、设计并购方案；

12、签署收购协议；

13、交割、变更登记；

14、并购后的整合计划实施；

三、并购谈判技巧

1、知己知彼，百战不殆

2、谈判人员的选用

3、谈判队伍的规模和层次结构

4、谈判人员的素质要求

5、谈判人员的角色分配与排练

6、谈判环境

7、谈判座次位序

8、先后报价要注意的事项

9、并购谈判的焦点问题

10、谈判中会牵涉到新组织的设计问题

11、针对买方的几点建议

12、针对卖方的几点建议

13、控制谈判进程

14、减小冲突、寻求突破的几条建议

15、对协议起草的控制非常重要

16、并购交易收尾的三个阶段

17、控制谈判和交易结束时间

18、并购交易收尾工作所需文件

19、并购谈判签署阶段

第三部分 重组整合之实务操作篇

一、何谓并购后的重组整合

二、并购后管理整合的主要内容

1、战略整合（重要但并不紧急）

2、流程与组织整合（重要并且十分紧急）

3、人力资源整合（重要并十分紧急）

4、企业文化整合（重要并不紧急）

5、管理系统整合（重要且需要有步骤和有计划完成）

第四部分 并购重组整合之案例篇

注：本课件属对外经济贸易大学中国资本运营研究中心主任冯鹏程教授独家开发，未经作者

本人允许不准使用，否则将追究法律责任！