

并购项目投后管理与实操

主讲人：石磊

【课程收益】

- 全面掌握并购整合的内容及其重要性
- 全面掌握并购整合模式选择
- 全面掌握并购整合 4 大阶段的工作
- 全面掌握并购整合 10 大法则及 6 大关键工作
- 全面掌握并购整合阶段 6 大风险管理
- 通过大量案例分析来讲解投后管理

【课程宗旨】

掌握科学成熟的股权投资方法，在快速发展的道路上“取势”、“明道”、“优术”。

【课程时间】6 小时

【课程对象】公司股东、董事长/副董事长、董事、监事、经理/副经理、董事会秘书、投资总监、风控总监、财务总监、审计总监、投资经理、风控经理、财务经理、审计经理、证券事务代表/IRM 人员、项目经理、风控人员、财务人员、审计人员、公司其他管理人员；投行人员、会计师、律师、资产评估师；资产管理机构人员、政府从业人员、金融机构从业人员、财务顾问机构人员、资本爱好者等

【课程大纲】

一、并购整合概述

什么是并购整合

并购整合的 5 大内容

战略整合

人员整合

资产负债整合

财务整合

文化整合

并购整合的重要性

“并购的成功”与“成功的并购”——区别在哪里？

并购项目风险分布

并购整合在并购重组中的位置

并购成功率——中美并购成功率分析

【案例分析】

二、并购整合模式选择

并购动机分析

实现协同效应

追求市场势力

多元化经营

并购市场价值低估的企业

并购整合模式

吸收式整合模式

共生式整合模式

保护式整合模式

【案例分析】

三、并购整合的 4 大阶段

并购方案规划期

整合方案规划期

整合方案实施期

整合方案优化期

【案例分析】

案例：太钢与武钢整合；找钢网；

四、如何开展并购整合工作

并购整合 10 大法则

成立整合领导工作小组——如何成立？

明确交易目的——并购到底是为了获得什么？

制定整合方案——整合方案什么时候制定？包括哪些内容？

权职与人员问题——如何处理？

并购整合工作的启动——什么时候启动？

抓住重点管理整合——整合重点在哪理？

文化整合——文化如何整合？

赢得人心——如何赢得人心？

积极与客户沟通——为什么要同客户沟通？

注重基础业务发展——基础业务发展有多重要？

并购整合 6 大关键工作

清晰理解交易目的

正确评估协同效应

确定速赢目标

高效沟通

消除文化障碍

监控整合风险

【案例分析】

【案例分析】海南高速

五、并购整合 6 大风险管理

战略协同风险及其管理

财务协同风险及其管理

组织机构协同风险及其管理

人力资源协同风险及其管理

资产协同风险及其管理

文化协同风险及其管理

【案例分析】

课程回顾与学员反馈