



Finansowanie rozwoju firmy – wybory strategiczne

Doradztwo strategiczne i seminaria dla Top Managementu

Program budowy wzrostu wartości firmy

Wykaz tematów:

Zarządzanie strategiczne

- Metodyka budowy strategii firmy
- Zarządzanie wartością firmy - VBM
- Wdrożenie strategii i KPI
Balanced Scorecard
- Kaskadowanie celów i KPI
Action Plan
- Komunikacja strategii
i przywództwo
- Strategiczne zarządzanie rynkami
- Strategiczne zarządzanie zakupami
- Strategiczne zarządzanie HR
- Fuzje i przejęcia

Zarządzanie finansami

- Finanse dla zarządzających
niefinansistów cz. 1 i cz. 2
- Corporate Finance
- Analiza i diagnoza finansowa
- Controlling
Systemy informacji zarządczej
- Zarządzanie cash flow
i kapitałem obrotowym
- Finansowa ocena projektów
biznesowych

Finansowanie rozwoju firmy

- Prezentacja informacji
finansowych
- Wycena przedsiębiorstwa

Zarządzanie efektywnością

- Transformujące przywództwo VUCA
- Zarządzanie przez cele (MBO)
- Zarządzanie cenami - Pricing
- Negocjacje w biznesie
- Odpowiedzialność prawna
zarządów
- Inteligentna restrukturyzacja
- Lean Management
- Zarządzanie projektem
- Scenariusze sukcesji

Sprawdź terminy na

www.figpolska.pl

tel: + 48 22 823 42 83

Odwiedź nas na LinkedIn i Facebook:
Francuski Instytut Gospodarki Polska



Giełda (IPO), inwestor prywatny PE/VC, banki czy obligacje?

Kluczowe korzyści

- ▶ Poznanie zasad racjonalnego podejmowania decyzji odnośnie sposobów finansowania przedsiębiorstwa.
- ▶ Zapoznanie się z zasadami wyceny przedsiębiorstw w transakcjach pozyskiwania kapitału.
- ▶ Opanowanie zasad przeprowadzania procesu upublicznienia spółki (IPO).
- ▶ Znajomość procesu i zasad pozyskiwania kapitału od funduszy Venture Capital/ Private Equity.
- ▶ Zdobywanie wiedzy na temat wykorzystania obligacji w finansowaniu spółki oraz procesu przeprowadzania emisji.

Dlaczego warto wybrać nasze seminarium

- ▶ Autorski program FIG Polska prowadzony przez ekspertów-praktyków, którzy na co dzień doradzają przy wprowadzaniu podmiotów na giełdę, poszukiwaniu inwestorów, zajmują się przygotowaniem emisji obligacji oraz obsługują transakcje kupna-sprzedaży na rynku niepublicznym.
- ▶ Program obejmuje niezbędne kompendium wiedzy z zakresu finansowania rozwoju przedsiębiorstwa poprzez IPO, VC/PE, kredyty bankowe i obligacje, umożliwiającą stanie się partnerem dla firm wspierających pozyskiwanie kapitału na rozwój.
- ▶ Prezentujemy formy finansowania rozwoju firmy wraz z ryzykami czy pułapkami, na które warto zwrócić uwagę przy wyborze sposobu finansowania rozwoju.
- ▶ Źródło aktualnych informacji z rynku IPO, VC/PE w Polsce.
- ▶ Kameralne grupy seminaryjne, gwarantujące forum wymiany doświadczeń i dzielenie się wiedzą w gronie najwyższej kadry zarządzającej.

Kto powinien wziąć udział w programie?

Właściciele firm, inwestorzy, prezesi, wiceprezesi, członkowie zarządów i rad nadzorczych, sukcesorzy, dyrektorzy zarządzający, dyrektorzy operacyjni, dyrektorzy zakładów i fabryk, dyrektorzy ds. finansów, rozwoju, strategii, inwestycji, departamentów prawnych, główni księgowi, menedżerowie departamentów z rynków kapitałowych, w tym banków, odpowiedzialni za fuzje, przejęcia, IPO, nowe emisje.

Ponad
20.000

Uczestników szkoleń
i warsztatów

2.000

Klientów, w tym 300 z listy
Top 500 "Rzeczpospolitej"

150

Projektów doradczych

96%

Uczestników poleca
nasze usługi

80%

Uczestników seminariów
to prezesi, właściciele firm
i dyrektorzy

Ponad
20 lat
doświadczeń



Program*:

Finansowanie rozwoju firmy

*Seminarium **fakultatywne** dla osób realizujących Executive Program.

Pierwszy dzień (9.00 - 17.00)

▶ Część I: Zasady dotyczące finansowania przedsiębiorstw i ich wyceny.

1. Wprowadzenie: cele seminarium, poznanie się Uczestników i test.
2. Jakie są niestandardowe źródła finansowania przedsiębiorstw?
3. Jak zdecydować o doborze sposobów i źródeł finansowania spółki.
 - 3.1. Czynniki decydujące o wyborze źródeł finansowania.
4. Jak rynek kapitałowy wycenia moją spółkę – przygotowanie modelu finansowego, metody wyceny.

- Dyskusja, Ćwiczenia

▶ Część II: Pozyskiwanie kapitału z giełdy – IPO.

1. Kiedy warto poszukiwać kapitału na giełdzie?
2. W jaki sposób przygotować spółkę do wprowadzenia na giełdę papierów wartościowych (IPO)?
3. Ile warta jest moja spółka? Wycena wartości firmy z punktu widzenia inwestorów giełdowych – metody określenia ceny emisyjnej.
4. Jak przebiega proces upublicznienia spółki? Główne etapy procesu pozyskiwania kapitału na rynku publicznym.
5. Jak dobrze przeprowadzić i przygotować: due-diligence, wycenę, equity story, prospekt, prezentację dla inwestorów itd.
6. Jak wpłynąć na utrzymanie i wzrost wartości akcji? Analiza wpływu wybranych decyzji na wartość akcji spółek giełdowych.
7. Dlaczego przedsiębiorstwa decydują się na zatrudnienie doradców? Rola doradcy transakcyjnego w procesie upublicznienia spółki.
8. Podsumowanie dnia.

- Ćwiczenie

- Analiza przykładowego harmonogramu

- Przykłady „best practice”

- Ćwiczenie

- Dyskusja moderowana

Plan dnia:

8.30 - Rejestracja Uczestników
(tylko pierwszego dnia)

9.00 - Rozpoczęcie zajęć

10.30 - 10.50 - Przerwa na kawę

13.00 - 14.00 - Wspólny lunch

15.30 - 15.50 - Przerwa na kawę

17.00 - Zakończenie zajęć

Drugi dzień (9.00 - 17.00)

▶ Część III: Pozyskiwanie kapitału od inwestorów prywatnych – fundusze PE/VC.

1. Kiedy warto poszukiwać kapitału od inwestorów prywatnych? Szanse i zagrożenia.
2. W jaki sposób przygotować spółkę do poszukiwania kapitału z funduszy PE/VC – oczekiwania inwestorów.
3. Jaka jest specyfika wyceny przedsiębiorstwa przez fundusze PE/VC? Różnice w wycenie na tle innych źródeł finansowania.
4. Jak przebiega proces pozyskania kapitału z funduszy PE/VC – analiza etapów procesu.
5. Na czym polega i jak dobrze przygotować proces due-diligence – prezentacja zakresu analizy w poszczególnych obszarach.
6. Jakie są obszary negocjacyjne i jakie są formalne zasady współpracy z funduszami PE/VC – analiza wybranych konstrukcji prawnych i struktur.

- Dyskusja

- Dyskusja

- Przykłady

▶ Część IV: Obligacje jako alternatywne źródło finansowania dłużnego

1. Kiedy spółce opłaca się emitować obligacje?
2. Jakie warunki obligacji akceptowane są przez inwestorów?
3. Rodzaje obligacji i ich wykorzystanie w strukturze finansowania spółki – analiza rodzajów obligacji.
4. Czy obligacje zawsze są droższe od kredytów?
5. Szanse i zagrożenia dla spółki z tytułu emisji obligacji i notowania ich na Catalyst.
6. Kiedy spółka może wyemitować obligacje niezabezpieczone?
7. Wpływ standingu finansowego spółki i zabezpieczenia na oprocentowanie obligacji.
8. Proces emisji obligacji.
 - 8.1. Jakie podmioty zaangażowane są w emisję?
 - 8.2. Ile kosztuje przeprowadzenie emisji?
 - 8.3. Do kogo kierowane są emisje obligacji?
 - 8.4. W jaki sposób uprawdopodobnić sukces emisji?
 - 8.5. Rola domu maklerskiego w procesie emisji obligacji.
9. Rodzaje kowenantów oraz ich rola w procesie emisji. Co się dzieje, gdy spółka złamie kowenant? W jaki sposób inwestorzy mogą dochodzić swoich roszczeń?
10. Jak bardzo spółka musi się otworzyć przed obligatariuszami? Czy wszystkie emisje muszą być wprowadzane na Catalyst? Opis obowiązków informacyjnych emitentów obligacji.
11. Podsumowanie zajęć.

- Dyskusja

- Przykłady

- Ćwiczenie

- Ćwiczenie

- Analiza przykładów

- Prezentacja obowiązków i dyskusja

„Nigdy nie
inwestuj
w biznes,
którego nie
rozumiesz.”

Warren Buffett

Francuski Instytut Gospodarki Polska Sp. z o.o.
ul. Filtrowa 75/5, 02-032 Warszawa
tel. +48 22 823 42 83, e-mail: biuro@figpolska.pl

Seminaria i szkolenia realizujemy zgodnie z wdrożonym systemem zarządzania jakością ISO 9001-2015.



Wszystkie seminaria są organizowane w Warszawie w 4-gwiazdkowych hotelach.

Formularze rejestracji i informacje o terminach, prowadzących oraz miejscu szkolenia dostępne są na stronie:

www.figpolska.pl