

Партнерство в бизнесе: дорожная карта для владельцев бизнеса, инвесторов и директоров

Формат обучения: Очно | Онлайн

Срок обучения: 2 дня

Место проведения: Ленинский проспект, д. 38А, город Москва

Выдаваемые документы: Удостоверение о повышении квалификации или Сертификат Moscow Business School

Программа обучения

День 1

Переговоры о партнерстве: правила их безубыточности

- Цели партнерства в бизнесе и варианты создания совместной компании
- Правила обмена чувствительной информацией на этапе переговоров о создании совместной компании
- Привилегии и запреты для будущих партнеров на этапе переговоров. Параллельные переговоры с конкурентами. Последствия за недобросовестные переговоры

Структурирование совместной компании

- От целей партнеров и бизнес-плана к структуре сделки
- Критичные пункты проверки партнера, а с чем можно смириться. Как управлять скрытыми «дефектами» партнера и возможными будущими рисками, связанными с таким партнером
- Состояние готовности каждого партнера к партнерству: план действий. А также судьба непрофильных активов

Совместное управление бизнесом

- Формализуем зоны ответственности партнеров

- Механизмы влияния партнеров на компанию и других партнеров. Ротация прав партнеров
- Привилегии отдельных партнеров. Защита интересов миноритарных акционеров (партнеров)
- Распределение прибыли
- Ключевые юридические документы об управлении совместным бизнесом
- Запрет партнерам на конкуренцию с совместной компанией

Ответственность директора и партнеров совместной компании

- Имущественная ответственность перед владельцами бизнеса. Субсидиарная ответственность директора. Ответственность за действия работников и контрагентов. Механизмы снижения и лимитирования ответственности
- Имущественная ответственность партнеров (владельцев) бизнеса по долгам компании

Практикумы:

- Кейс «Покупка действующего бизнеса при дефиците времени: формируем чек-лист проверки компании и продавца»
- Кейс «Субсидиарная ответственность руководителей компании в рискованных бизнес-решениях»

День 2

Акционеры бизнеса и наёмный директор

- Контроль за директором со стороны миноритарного партнера
- Опцион на долю в бизнесе как особый способ мотивации руководителя
- «Золотой парашют»: ключевые аспекты компенсаций при увольнении руководителя
- Запрет директору на конкуренцию с компанией

Конфликты в совместной компании

- Типичные конфликты между партнерами
- Превентивные механизмы их разрешения. Снижение влияния на компанию

Правила выхода из совместной компании

- Сценарии выхода из совместного бизнеса: добровольный и принудительный выход
- Управляемый выход по принуждению
- Выйти, чтобы вернуться или опцион на обратный выкуп доли в бизнесе. Разбираем возможности возобновления совместной работы

Практикумы:

- Кейс «Минор» и мажоритарный акционер компании: разумный баланс интересов и эффективные юридические способы фиксации»
- Кейс «Конфликты между совладельцами бизнеса: прогнозируем и готовим решение»