

El proceso de compra venta de un negocio: Educación y Entrenamiento

Pasos	Proceso			Decisiones
Revisión	Entrevista con el propietario	Evaluación del negocio	Explicación del proceso de venta	Preparación de Valoración
Valoración	Recopilación de datos	Ajustes Financieros	Preparar Valoración / Opinión de precio	Acuerdos de representación
Preparación	Preparar Dossier de ventas / plan de oferta	Preparar planes publicitarios	Organización del Data Room	Poner el negocio en el mercado
Promoción	selección de medios / Lista de compradores	Colocar anuncios / distribuir teasers	Base de datos de las partes interesadas	¿Suficientes intereses generados?
Entrevistas	Entrevista en oficinas / ¿Capacidad financiera?	AND / Explicación del proceso	Presentación al vendedor	¿Partes formales encontradas?
Negociación	Formalización de serios intereses	Exclusividad temporal / LOI	Posibilidades de financiación / Pago inicial	¿Oferta de compra aceptada (LOI)?
Cierre	Due Diligence	Transferencias / Redacción de los contratos	Revisión de toda la documentación	Firmar el trato!

Haga un click aquí para ver [la tabla](#) más grande.



¡Reserva [aquí](#) una hora para tu cita con un entrenador-coach para saber más!

El Entrenador-Coach:

¡No inventes todo el proceso tú mismo!
No te juegas tu futuro por falta de educación y un aprendizaje de probar y equivocar.

Deje que te ayudamos, y te enseñamos los pasos y claves de un proceso de compra venta exitosa:

- como preparar y promover un negocio, o tu persona (como comprador),
- como diferenciar entre curiosos y serios,
- como negociar y
- cerrar una operación con éxito