

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.

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



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