



La vente d'entreprise – Gestion des étapes

Nous offrons des solutions sur mesure, la ré-
imagination, l'innovation, l'énergie et le changement
pour engager les personnes à atteindre de plus grands
succès par l'exécution efficace du changement par
approche projet.

WebTech Management est un réseau international de
spécialistes qui fonctionne en association avec ses
clients en tant que fournisseur exécution-performance
de service; nous nous glorifions d'être des applicateurs,
des accomplisseurs et des livreurs. Notre approche en
est une de comprendre les affaires du client et de
travailler avec son organisation comme membre
intégré de l'équipe. L'emphase est toujours sur la
qualité, la valeur et l'assurance de livrer.

Nous prenons le temps de comprendre votre entreprise et son potentiel

CONFIDENTIALITÉ

- La confidentialité est cruciale
 - L'information confidentielle ne sera pas libérée sans votre approbation
-



Nous comprenons que le maintien de votre confidentialité est crucial.

La rencontre initial avec WebTech Management est sans engagement et sur une base confidentielle.

Si vous le souhaitez, nous sommes heureux de discuter notre approche proactive de vente d'entreprise et comment nous pouvons vous être utiles et ceci en toute confidentialité.

Une fois engagée en tant que client, lors du processus de vente, la publication d'information confidentielle relative à votre entreprise est gérée de façon structurée et contrôlée.

L'information confidentielle ne sera pas divulguée sans votre approbation. L'objectif est de libérer seulement les informations suffisantes nécessaires pour faire progresser l'affaire.

Si vous avez des soucis spécifiques concernant la confidentialité, n'hésitez pas à nous faire savoir, afin que nous puissions discuter des options disponibles.

COMMENT NOUS OPÉRONS

- Nous passons tout le temps possible avec vous, afin de comprendre vos affaires et leurs potentiels
- Un gérant d'affaires est nommé en tant que votre contact principal
- Nous gérons le processus tout en vous permettant de poursuivre vos affaires sans contre-temps



La vente d'une entreprise nécessite des efforts significatifs autant de la part de l'acheteur que du vendeur et ceci sur une période de plusieurs mois. Le processus est physiquement et émotionnellement exigeant et les impacts ne devraient pas être sous-estimés. Le temps et les efforts requis devront être considérés en plus des opérations journalières.

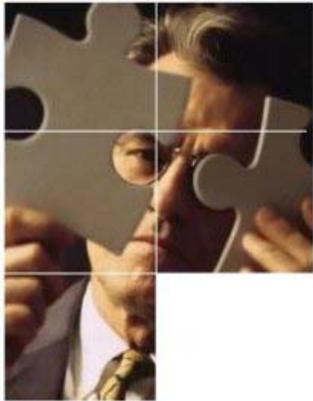
Le rôle de WebTech Management consiste à vous guider et soutenir durant le processus. Un gérant d'affaires est nommé en tant que votre contact principal. Une bonne communication et une gestion de projet efficace sont essentielles pendant le processus, afin de maximiser la valeur de l'entreprise lors de sa vente. Le gérant d'affaires maintiendra le contact avec les conseillers professionnels tels que des comptables et des représentants juridiques pour s'assurer qu'un progrès est accompli et que l'élan est maintenu.

WebTech Management fournit des listes de contrôle d'information requise pour le vendeur. Le vendeur doit s'assurer que ces informations sont fournies adéquatement et de façon opportune puisse qu'elle forme la base de l'évaluation et de la mise en marché de l'entreprise ainsi que pour les négociations subséquentes. Chez WebTech Management nous prenons la gestion de projet au sérieux. Ceci signifie :

- Documentation claire et précise de vente.
- Confidentialité à tout moment.
- Campagnes structurées de vente.
- Facilitation des réunions et des négociations.
- Coordination des conseillers.
- Gestion jusqu'à l'accomplissement.

ÉVALUER VOTRE ENTREPRISE

- Nous recueillons l'information afin de saisir la dynamique de votre entreprise
- Nous visionnons votre entreprise dans la perspective de l'acheteur
- La valeur n'est pas contrainte par des calculs financiers
- La motivation de l'acheteur est clef



La première étape pour WebTech est de recueillir l'information, afin d'entreprendre une évaluation financière de votre entreprise basée sur l'information disponible au sujet de son exécution à jour et de ses futures perspectives. Ceci produira une gamme de valeurs qui forment l'évaluation de base. Ceci sera alors employé comme base pour formuler le prix demandé dans un environnement traditionnel de courtage immobilier commercial. Cependant, l'expérience a prouvé qu'un commerce peut attirer une gamme étendue d'offres. C'est pour le même commerce, au même moment, basé sur les mêmes informations fournies à tous les soumissionnaires.

Pourquoi ces offres changent-elles tellement de manière significative? C'est par ce que la valeur d'un commerce pour l'acheteur potentiel n'est pas purement conduit par un calcul financier, mais par le degré d'ajustement stratégique d'affaires présent ou futur. Ceci signifie que la motivation pour l'achat est un élément principal pour déterminer le prix offert. La méthodologie de gestion WebTech doit évaluer votre commerce de

la perspective de l'acheteur éventuel qui veut réaliser la pleine capacité de votre entreprise. Ceci permet au vendeur de:

- Démontrer aux acheteurs éventuels le potentiel fondamental du commerce, qui ne peut être factorisé dans le prix offert, de ce fait améliorant l'évaluation.
- Démontrer aux acheteurs potentiels ces secteurs de coût qui sont des candidats pour une réduction à plus long terme, prouvant de ce fait que le potentiel fondamental du commerce est plus grand.
- Fournir les faits pour soutenir les négociations finales concernant le prix offert et, afin de conclure les négociations contractuelles, afin d'améliorer la position du vendeur.

CLÔTURE DE L'AFFAIRE

- Ne supposez jamais que l'affaire est faite jusqu'à son accomplissement
- Plusieurs situations doivent être considérées et négociées
- Le maintien du contrôle du processus de négociation est crucial
- Typiquement ceci peut prendre quelques mois



Notre rôle ne se termine pas avec la présentation d'acheteurs ou de convenir d'un prix pour votre commerce. L'obtention des offres n'est que le début. La négociation de ce qui est et n'est pas inclut dans l'offre, la structure de la transaction, la synchronisation et les modalités de paiement ainsi que la nature et l'ampleur de la diligence, puis la gestion du processus jusqu'a l'accomplissement de la transaction est que la suite d'un procédé long et compliqué.

La méthodologie de gestion WebTech de révélation complète réduit au minimum le danger des négociations pouvant s'embourber ou provoquer un retard ainsi que de possible érosion des prix à ces étapes.

Nous travaillons avec vos conseillers juridiques et financiers, afin de réduire la pression sur vous et suivre la transaction vers une conclusion réussie avec la moindre l'effort et là sans interruption des affaires.

Combien ça prend de temps pour vendre un commerce ? Tout dépendant de la façon dont rapidement le vendeur peut assembler tous les documents nécessaires et comment le processus de négociation se déroule une fois que les acheteurs potentiels ont été trouvés. Une transaction n'est normalement pas accomplie en moins de 3 mois de la réception des instructions et habituellement prend de 9 - 12 mois.

WEBTECH MANAGEMENT

Nous adressons ces divers défis de gestion : Leadership, gestion de projet, alignement de stratégie, développement de talent et planification de succession, services à la clientèle, croissance organique par une vision du marché, réduction de la bureaucratie, investissement dans l'innovation/et sa mesure, gestion de la qualité soutenant un avantage concurrentiel.

Les Clients de WebTech Management opèrent à travers les marchés divers comprenant les télécommunications, l'informatique, les services financiers, l'énergie, l'industrie, la distribution, le transport et le secteur public.

D'autres services d'assistance sont offerts, tels que ; recherche d'occasions plus élaborée, évaluations d'entreprise et financières, évaluation de quantification et qualification des gestionnaires et employés, analyse de la valeur marchande, études de potentiels des marchés, etc.

Les conseils de WebTech Management peuvent aider le nouvel investisseur à s'accoutumer au contexte social local, économique et politique, afin d'assurer la réussite de son aventure. Nos spécialistes peuvent également développer des programmes de formation sur le tas en tant qu'élément d'un service d'aide évolutif.

Nous vous suggérons d'inviter l'un de nos professionnels à vous contacter, afin de vous aider à comprendre notre service **La vente d'entreprise – Gestion des étapes** dans le contexte d'une stratégie commerciale et son exécution organisationnelle. Simplement nous adresser un courriel avec les informations de contact nécessaire et quelques détails au: info@webtechmanagement.com et nous vous reviendrons dans les plus brefs délais.

S'il vous plaît, venez nous visiter au : <http://www.webtechmanagement.com/>