

《收购有道：中小企业收购秘籍与尽

图书基本信息

书名：《收购有道：中小企业收购秘籍与精品案例》

13位ISBN编号：9787111550528

出版时间：2016-11

作者：[美]戴维·布朗（David Braun）

页数：208

译者：李必龙,李羿,郭海

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《收购有道：中小企业收购秘籍与尽

内容概要

本书从下述三个关键维度，对收购的全流程进行了系统的阐释。

打基础：认清企业所处位置，制定可行性成长战略，进行系统的市场和候选对象调研。

建关系：进行最初的细节铺垫，开展精诚对话，启动谈判。

促交易：尽调，制定交易结构，签署交易协议，整合两家实体。

实际上，收购所涉内容远不止估值和谈判那么简单。成功收购公司还取决于对公司各项功能板块的理解和掌握。

本书引人入胜、易于理解，掌握本书介绍的简约实用的收购流程，使您能够抓住新的机遇，重新定义您的组织，以便在不断变化的商业世界里蓬勃发展。

作者简介

作者简介

戴维·布朗是顶石战略公司的创始人和总裁。顶石战略公司是美国一家一流的并购咨询公司。布朗创建这家公司的目的是为了满足不同规模公司成长的独特需求。该公司的客户既包括小型和家族企业，也包括财富500强和跨国公司。在制造业和服务业，他为企业制定成长战略长达20多年，这使他获得了远超行业平均水平的收购成功率。

译者简介

李必龙，经济学硕士，现任一家公司执行总裁，在金融和实业领域有着丰富历练，在股权投资领域有着较多的实战经验，在公司估值和风险管理领域也有一定的研究。曾经参与翻译《巴伦金融投资词典》《估值：难点、解决方案及相关案例》《并购估值：如何为非上市公司培育价值》和《估值的艺术》等书。

李羿，财务管理学学士，在德勤会计师事务所和华为技术公司历练多年。除了较为丰富的企业财务审计经验之外，对公司估值和风险管理也有一定的研究。曾参与翻译《巴伦金融投资词典》《估值：难点、解决方案及相关案例》《并购估值：如何为非上市公司培育价值》和《估值的艺术》等书。

郭海，财务管理学学士，中级会计师，在一家国内知名物业公司担任财务总监，长期从事不动产管理和物业服务方面的财务工作，对风险管理和公司估值，尤其是不动产估值有一定的研究。曾参与翻译《巴伦金融投资词典》《估值：难点、解决方案及相关案例》《并购估值：如何为非上市公司培育价值》和《估值的艺术》等书。

书籍目录

目录	
致谢	
译者序	
引言 从起点到起点	/?1
为什么还需要这本书	/?3
从起点到起点	/?5
蕴藏的机会	/?7
老的方式和新的方法	/?8
它不是二手车	/?9
卖家等式	/?11
系统铸就成功	/?12
第一部分 打基础	
第1章 了解自己	/?16
七个相关的战略问题	/?17
警示寓言	/?29
第2章 成长路径	/?32
成长是一种校准工具	/?33
公司成长的“五力”模型	/?34
成长的五种路径	/?36
第3章 准备购买	/?51
收购的十个常见理由	/?52
确定企业组合模块中缺失的那块	/?54
有一个购买的理由	/?55
准备寻找	/?57
追寻“非卖品”的好处	/?58
为筛选收购对象制定基本标准	/?59
先选市场	/?59
集中精力做调研	/?61
它会用多少时间	/?61
第4章 组建你的特遣队	/?63
收购是一种协力之为	/?63
评估内部资源	/?64
组建内部团队	/?65
团队活力：一种非凡的管理挑战	/?67
怀疑论者和乐观主义者	/?68
作为卫士的收购协调人	/?69
组建外部团队	/?70
你需要一个第三方顾问吗	/?71
启动目标搜索	/?73
第5章 调研和挑选市场	/?74
指导原则	/?75
机会矩阵	/?76
制定你的标准	/?78
通用标准	/?79
市场标准矩阵	/?82
做有效的调研	/?85
雇用第三方做调研	/?88

把焦点从市场转到候选对象	/?89
为下一阶段做准备	/?90
第二部分 建关系	
第6章 候选对象漏斗	/?92
为何要这个漏斗	/?93
制定候选标准	/?95
客观性的价值	/?97
确定收购对象的基因	/?98
广撒网	/?99
收集二手资料调研信息	/?100
做一手资料调研：信息舞步	/?100
组织和排序的工具	/?103
早期尽职调查	/?104
第7章 首次接触	/?105
某些关键的思考	/?105
联系之策	/?108
买家心理101法则	/?109
老板的敏感点	/?110
打电话的艺术	/?111
电话内容构成	/?112
学会喜欢“不”	/?113
从求爱到约会	/?114
第8章 直面机会	/?116
临行之前	/?117
成为他们的客人	/?118
规划结果	/?119
会晤潜在对象	/?121
举办第二次会议	/?124
继续追求	/?125
第9章 初次评估	/?126
评价Vs.估值	/?126
评价：数据Vs.直觉	/?127
估值：艺术而非科学	/?129
价值Vs.价格	/?129
传统的估值	/?130
买家等式	/?132
多维估值法	/?132
经验法则	/?139
进入更深度的谈判	/?140
第10章 与候选对象谈判	/?141
制定你的谈判大纲	/?142
既要力争又要维护关系	/?144
使卖家舒服	/?144
条款、时间和资源	/?145
聪明的议价	/?146
开始讨论价格	/?147
避免死循环	/?148
顾问的作用	/?149
准备收官	/?149

《收购有道：中小企业收购秘籍与尽

第三部分 促交易	/151
第11章 意向书：君子协定	/152
关键里程碑	/152
准意向书陈述	/153
开篇部分	/155
一个狭窄的价格区间	/155
买你所想	/156
股票交易Vs.资产交易	/157
约束性条款和保密机制	/158
交易完成时间表	/159
止购Vs.寻购	/159
必含项、可含项和杜绝项	/160
意向书的签订：一个里程碑	/161
第12章 言归正传	/163
尽职调查：传统思维Vs.新思维	/164
三盘关键信息	/166
最终估值	/174
草拟交易结构文件和购买协议	/174
交易收官	/175
第13章 整合：既是结束，也是新的开始	/177
整合成功的秘诀	/178
文化整合	/182
品牌整合	/184
借调：嵌入解译器	/186
准备再次购买	/187
综合摘要 十大精华	/188
附录 意向书样本	/191

《收购有道：中小企业收购秘籍与尽

精彩短评

1、简单浅显，通俗易懂，适合对于收购这事不太懂的人立刻有个大概的概念，不错！~

《收购有道：中小企业收购秘籍与尽

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:www.tushu000.com