

Απαντήσεις στις Ερωτήσεις Αυτοαξιολόγησης

- Μερικοί από τους παράγοντες-κίνητρα που επηρεάζουν την απόφαση ενός επιχειρηματία για την έξοδο από την επιχείρηση περιλαμβάνουν:
 - η επιθυμία να συσσωρευτούν τα χρήματα,
 - οι επενδυτές ασκούν πίεση για να πουλήσουν,
 - διαφωνίες και συγκρούσεις,
 - τη λήψη ενός ελκυστικού αυτόκλητων προσφορά,
 - ο ιδρυτής είναι κουρασμένος από την εργασία και χρειάζεται ένα διάλειμμα,
 - κακή υγεία,
 - νέο και επιθετικό ανταγωνισμό εισέρχεται στην αγορά,
 - η επιχείρηση δεν έχει αρκετά καλές επιδόσεις για να επιβιώσουν.
- Μερικές από τις επιλογές που είναι διαθέσιμες σε έναν επιχειρηματία για τη διάθεση της επιχείρησης περιλαμβάνουν:
 - εξαγορά από τη διοίκηση,
 - πώληση στους εργαζόμενους,
 - συγχώνευση,
 - απόκτηση,
 - άμεση πώληση,
 - δημόσια προσφορά και
 - ο έλεγχος να περνά σε ένα μέλος της οικογένειας.
- Μερικοί παράγοντες που επηρεάζουν τη διαδικασία διάθεσης περιλαμβάνουν: (α) τη μεγιστοποίηση της κερδοφορίας, (β) την επίλυση όλων των προβλημάτων, (γ) τον εξορθολογισμό όλων των διαδικασιών και (δ) να είστε συγκεντρωμένοι στη διαπραγμάτευση.
- Τα βασικά στάδια της διαδικασίας πώλησης είναι:
 - ο προσδιορισμός της αξίας της εταιρείας,
 - κατάλογος των υποψηφίων,
 - παίξτε το ρόλο του «απρόθυμου μνηστήρα»
 - λάβετε περισσότερες από μια σοβαρή υποψηφιότητα,
 - προσδιορισμός των βέλτιστων υποψηφίων και
 - τη διεξαγωγή της δέουσας επιμέλειας
- Κατά τη διαπραγμάτευση θα πρέπει να προσπαθήσετε να χρησιμοποιήσετε την επιρροή σας για να πάρετε μια καλύτερη συμφωνία, και όχι απλά να πάρετε ό, τι η άλλη πλευρά θα σας δώσει εθελοντικά. Θα πρέπει πάντα να προσπαθείτε να συμφωνήσετε και όχι να μαλώνετε ή να διακόψετε την επαφή. Όταν διαπραγματεύεστε, θα πρέπει να περιμένετε ότι κάποια πράγματα δίνετε και κάποια παίρνετε.