

교육 과정 소개서.

시뮬레이션을 통해 배우는 실전 M&A Deal의 성공 전략



강의정보

강의장	온라인 강의 데스크탑, 노트북, 모바일 등
수강 기간	평생 소장
상세페이지	https://fastcampus.co.kr/fin_online_mnadeal
강의시간	7시간 30분
문의	고객센터

강의특징

나만의 속도로 **낮이나 새벽이나 내가 원하는 시간대에** 나의 스케줄대로 수강

원하는 곳 어디서나 **시간을 쪼개 먼 거리를 오가며 오프라인 강의장을 찾을 필요 없이 어디서든 수강**

무제한 복습 **무엇이든 반복적으로 학습해야 내것이 되기에 이해가 안가는 구간 몇번이고 재생**



강의목표

- 경험하지 않았다면 절대 키울 수 없던 M&A 실전 스킬 이론이 아닌 현장을 담은 시뮬레이션형 강의로 이제는 역량을 키울 수 있습니다.
- 기존 교육 콘텐츠로는 얻기 어려웠던 지식 이상의 실무 능력 이번 강의를 통해 빠르게 역량을 채울 수 있습니다.
- 실제 Deal에서 전문가들은 어떻게 커뮤니케이션할까? 시크릿하게 이루어지던 Deal의 현장의 분위기와 전략 수립, 협상 스킬을 그대로 강의에 녹였습니다.
- 하나의 M&A 딜을 위해 필요한 자문사부터 IB까지 핵심 인력을 모두 모셨습니다.현직 전문가의 목소리와 노하우, 오직 이 강의에서만 만날 수 있습니다.

강의요약

- 실제 Deal 현장과 유사한 시나리오를 통해 M&A의 유기성을 제대로 이해할 수 있습니다.
- 원론적인 내용이 아닌 살아있는 딜을 배움으로써 커뮤니케이션 능력과 핵심 이슈를 미리 파악하는 역량을 키울 수 있습니다.
- 전문가가 설계한 실전형 시뮬레이션을 통해 최대의 몰입감을 선사하여 각 이해관계자의 관점을 다각도로 흡수할 수 있습니다.
- M&A 희망 기업 Owner, 전략/기획, 신규사업 담당자, Advisory 담당자분들께 이 강의를 추천합니다.



강사

김태환	과목	- 시뮬레이션을 통해 배우는 실전 M&A Deal의 성공 전략
	약력	- 현) 안진 Deloitte 회계법인 Financial Advisory M&A Deal team - 전) Global Association of Risk Professionals(GARP)정회원, FRM - 전) 삼정KPMG 회계법인 Consulting
박시영	과목	- 시뮬레이션을 통해 배우는 실전 M&A Deal의 성공 전략
	약력	- 현) 글로벌 컨설팅펌 Kearney 파트너(전무) - 전) SK Holdings, Portfolio Manager (M&A)
이대영	과목	- 시뮬레이션을 통해 배우는 실전 M&A Deal의 성공 전략
	약력	- 현) 국내 사모펀드 투자심사운영역 - 전) 삼정KPMG M&A Advisory - 전) 안진 Deloitte 회계법인 Financial Advisory
변승규	과목	- 시뮬레이션을 통해 배우는 실전 M&A Deal의 성공 전략
	약력	- 현) 법무법인 세움 파트너 변호사 - 전) M&A PE 펀드 부문 Rising Star 선정 (중앙일보,2023) - 전) Corporate and M&A 분야 Rising Star Partner 선정(IFLR1000,2022년,2023년,2024년)



CURRICULUM

01.

**경영권
분쟁에서의
백기사로 활약한
인수 시뮬레이션**

파트별 수강시간 03:11:08

CH01. 오리엔테이션
01. 강의 주제 및 강사 소개 M&A Deal을 위한 사전 정보 설명
CH02. 사전 단계
01. M&A 목표 설정 및 자문사 설정
CH03. M&A 본격 돌입
01. 대상의 선정 및 접촉
02. 인수 전략 및 기준점 수립 & 전략 검토
03. 실사 진행 및 실사 대응 FDD CDD LDD
04. 가치 평가
CH04. 협상 단계
01. MOU / Term sheet 체결 및 완성 / 거래 구조 결정
CH05. PMI
01. PMI 전략 수립 및 체크리스트 생성
02. 최종 매도 인수 계약 체결
03. 대금 수납 및 사후 관리



CURRICULUM

02.

사업 확장을 위한
전/후방 산업의
기업 인수
시뮬레이션

파트별 수강시간 04:18:21

CH01. 사전 단계
01. M&A 딜을 위한 사전 정보 설명
CH02. M&A 본격 돌입
01. M&A 목표 설정 및 자문사 선정
02. 그랜드 미팅 및 킥오프 미팅
03. 실사 진행 및 실사 대응
04. 가치평가
CH03. 협상 단계
01. 인수 전략 및 기준점 수립, 전략 검토
02. 가격 협상 및 인수자금 조달 전략 수립
03. 가격 거래 구조 결정
CH04. PMI
01. 계약서 작성 및 계약 체결, 대금 수납 및 사후 관리
02. PMI 전략 수립 및 체크리스트 생성
CH05. 강의를 마무리 하며
01. 강의 최종 정리 및 클로징

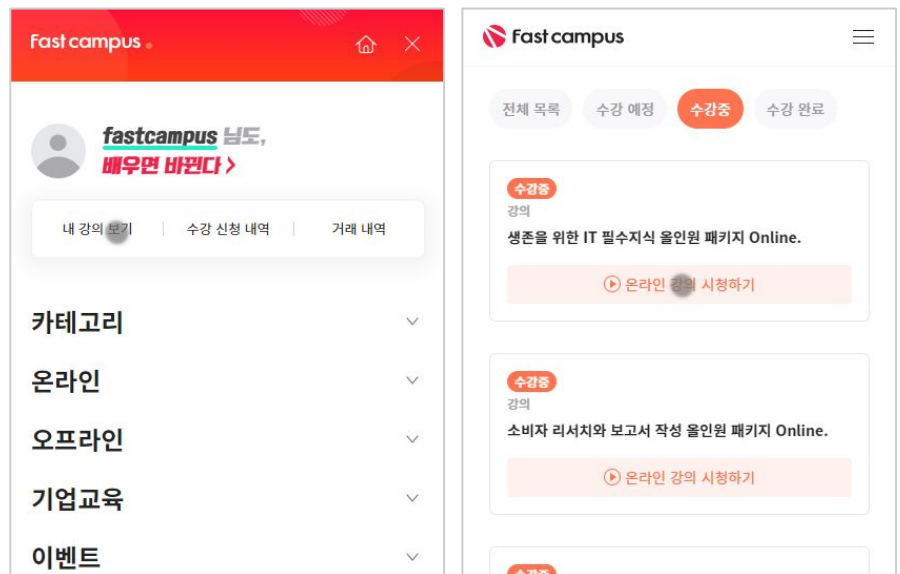


주의 사항

- 상황에 따라 사전 공지 없이 할인이 조기 마감되거나 연장될 수 있습니다.
- 패스트캠퍼스의 모든 온라인 강의는 아이디 공유를 금지하고 있으며 1개의 아이디로 여러 명이 수강하실 수 없습니다.
- 별도의 주의사항은 각 강의 상세페이지에서 확인하실 수 있습니다.

수강 방법

- 패스트캠퍼스는 크롬 브라우저에 최적화 되어있습니다.
- 사전 예약 판매 중인 강의의 경우 1차 공개일정에 맞춰 '온라인 강의 시청하기'가 활성화됩니다.



환불 규정

- 온라인 강의는 각 과정 별 '정상 수강기간(유료수강기간)'과 정상 수강기간 이후의 '복습 수강기간(무료수강기간)'으로 구성됩니다.
- 환불금액은 실제 결제금액을 기준으로 계산됩니다.

수강 시작 후 7일 이내	100% 환불 가능 (단, 수강하셨다면 수강 분량만큼 차감)
수강 시작 후 7일 경과	정상(유료) 수강기간 대비 잔여일에 대해 환불규정에 따라 환불 가능

※ 강의별 환불규정이 상이할 수 있으므로 각 강의 상세페이지를 확인해 주세요.