



PROJET DE FIN DE CARRIÈRE?

PRÉPAREZ-VOUS D'AVANCE EN ASSISTANT À LA CONFÉRENCE

Comment maximiser la valeur de sa clinique dans le contexte des nouveaux modèles d'affaires en dentisterie ?

RÉGION DE MONTRÉAL



Jeudi 2 avril 2020
17 h 30 à 21 h 30



Henry Schein Montréal
3403, rue Griffith, Saint-Laurent H4T 1W5



Gratuit
(Cocktail dînatoire inclus)

PRÉSENTATEURS



Martin Guilini | MBA, CPA auditeur, CA
M^e Stéphane Grégoire | Avocat, B.A.A., M. Fisc.

- Déterminer votre horizon de vente et de retraite.
- Anatomie légale d'une transaction de vente. À quoi devez-vous vous attendre ?



Diem Nguyen | Directrice principale, Développement des affaires, Santé

- Démystifier l'analyse d'une demande de crédit pour une ou plusieurs cliniques dentaires.
- Comprendre les différentes étapes d'une demande de financement.



Dr Pierre Boyer | DMD, Évaluateur, formateur et consultant

- Comment s'y retrouver dans tout ce qui est véhiculé à propos de l'évaluation de cliniques ?
- Comment et à qui vendre en fonction de votre vision de fin de carrière ?

Inscription

Marilyn Boucher
marilyne.boucher@henryschein.ca
514 337-3368 poste 5830

Pour plus d'informations

Johanne Lacoste
johannelacoste@gescomconseils.com
450 444-0830

Admissible à des points d'éducation continue en gestion