





PROJET DE FIN DE CARRIÈRE ?


PRÉPAREZ-VOUS D'AVANCE EN ASSISTANT À LA CONFÉRENCE

Comment se positionner pour la vente de sa clinique avec l'arrivée de nouveaux modèles d'affaires en dentisterie ?

RÉGION DE QUÉBEC

 **Jeudi 26 mars 2020**
17h30 à 21h30

 **Henry Schein Québec**
4355, rue Jean-Marchand, suite 103, Québec G2C 0N2

 **Gratuit**
(Cocktail dînatoire inclus)

PRÉSENTATEURS

MALLETTE



Jean-Gabriel Drolet | CPA auditeur, CA
Nathaly Chabot | CPA auditrice, CA

- Je veux vendre !
Par quoi je commence ?
- J'ai reçu une offre d'achat !
Je fais quoi ?

 **CAIN LAMARRE**
AVOCATS & NOTAIRES



M^{re} Lyne St-Laurent | LL. M.FISC., TEP,
Avocate associée
M^{re} Kurt Doyle | Avocat

- En fonction de la structure d'acquisition proposée par les acheteurs, quels types de documents juridiques pourrais-je recevoir dans le cadre de la vente et à quoi cela m'expose-t-il ?

 **GESCOM**
CONSEILS



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

Katherine Jobin
katherine.jobin@henryschein.ca
418 527-3368 poste 5905

**Pour plus
d'informations**

Johanne Lacoste
johannelacoste@gescomconseils.com
450 444-0830

Admissible à des points d'éducation continue en gestion