

Referenten

Klaus Jost und Alexander Jost

TAGESORDNUNG

1. Begrüßung und Einführung
2. Aktuelle Marktsituation
3. Kauf und Finanzierung einer Kanzlei
4. Finden eines geeigneten Nachfolgers
5. Voraussetzungen für den Kauf/Verkauf einer Kanzlei
 - 5.1 Persönliche Voraussetzungen
 - 5.2 Betriebswirtschaftliche Voraussetzungen
 - 5.3 Wert einer Kanzlei
 - 5.4 Partnerschaften
6. Ablauf der Verhandlungen
7. Psychologische Aspekte der Kanzleiübergabe
8. Inhalt eines Praxisübertragungsvertrages
9. Tätigkeiten nach Vertragsabschluss
10. Diskussion

Anlagen