

1. Record Nr.	UNISA990001290640203316
Autore	PECCHIO, Giuseppe
Titolo	Vita di Ugo Foscolo / di Giuseppe Pecchio ; prefazione, biografia e note di Giuseppe Nicoletti
Pubbl/distr/stampa	Milano, : Longanesi, 1974
Descrizione fisica	452 p., [2] carte di tav. : ill. ; 18 cm
Collana	I cento libri ; 29
Disciplina	851.6
Collocazione	XV.3. 569(PAP 569)
Lingua di pubblicazione	Italiano
Formato	Materiale a stampa
Livello bibliografico	Monografia
Note generali	Edizione di 1250 esemplari numerati stampati su tipi di carta diversi
2. Record Nr.	UNINA9910831173303321
Autore	Tibergien Mark C. <1952->
Titolo	How to value, buy, or sell a financial-advisory practice [[electronic resource]] : a manual on mergers, acquisitions, and transition planning // Mark C. Tibergien and Owen Dahl
Pubbl/distr/stampa	New York, : Bloomberg Press, 2006
ISBN	0-470-88498-3 1-119-20488-7 1-282-70632-2 9786612706325 0-470-88295-6 1-57660-254-0
Edizione	[1st ed.]
Descrizione fisica	1 online resource (353 p.)
Collana	Bloomberg Financial ; ; v.58
Altri autori (Persone)	DahlOwen
Disciplina	338.8/30243326 338.83024332
Soggetti	Financial planners - United States Investment advisors - United States Business enterprises - Valuation - United States Sale of business enterprises - United States Business enterprises - Purchasing - United States

Lingua di pubblicazione	Inglese
Formato	Materiale a stampa
Livello bibliografico	Monografia
Note generali	Description based upon print version of record.
Nota di bibliografia	Includes bibliographical references and index.
Nota di contenuto	pt. 1. Defining value -- pt. 2. Assessing value -- pt. 3. Coming to terms -- pt. 4. Ounces of prevention -- pt. 5. Inside stories -- pt. 6. The marketplace.
Sommario/riassunto	"A manual for financial advisers offering complete guidelines and techniques on the key issues related to valuing practices for sale, mergers, acquisitions, partnership, and transition planning. Special emphasis is given to ways to maximize and build value in a practice and to vital information related to valuation approaches, the marketplace, negotiations, due diligence, intermediaries, and buy-sell agreements"--Provided by publisher.