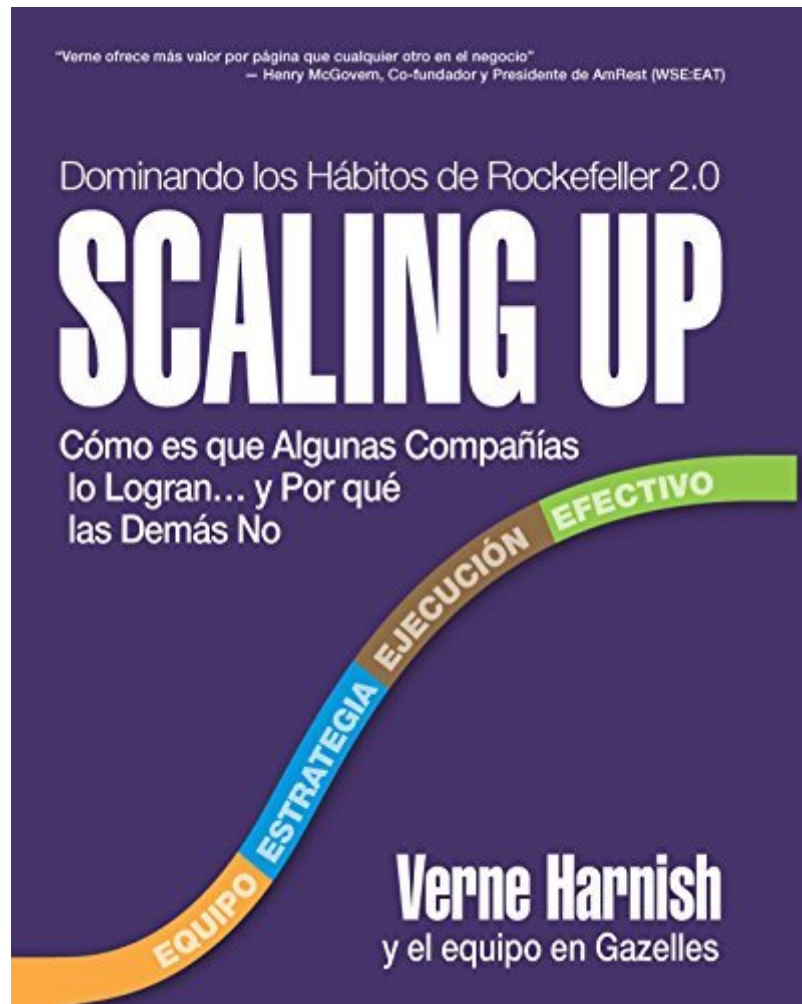


Scaling Up (Dominando los Hábitos de Rockefeller 2.0): Cómo es que Algunas Compañías lo Logran...y Por qué las Demás No



Fecha de publicación: 1 agosto, 2015

Editor: Gazelles, Inc.

Autor: Verne Harnish

Longitud de impresión: 279

Idioma: Español

PDF

Ha pasado más de una década desde que fue lanzado por primera vez el Best Seller Dominando los Hábitos de Rockefeller escrito por Verne Harnish. Scaling Up: Cómo es que Algunas Compañías lo Logran... y Por qué las Demás No es la primera revisión importante de éste clásico de los negocios. En Scaling Up, Harnish y su equipo comparten herramientas prácticas y técnicas para establecer un negocio o industria dominante. Estos enfoques se han afinado por más de tres décadas de asesoramiento de miles de CEOs y ejecutivos para ayudarles a navegar la complejidad (y peso) cada vez mayor que trae consigo la expansión de un emprendimiento. Este libro está escrito para que todos – desde empleados de primera línea hasta ejecutivos senior – puedan alinearse y contribuir al crecimiento de la firma. No

hay razón para hacerlo solo, sin embargo muchos líderes sienten que ellos son los que arrastran al resto de la organización sobre la curva-S de crecimiento. El objetivo de este libro es ayudarle a convertir lo que siente como un ancla en un viento a favor– creando una compañía donde el equipo esté comprometido, los clientes estén haciendo su marketing; y todos hagan dinero. Para lograr esto, Scaling Up se enfoca en las cuatro principales áreas de decisión que cada empresa debe tener: Equipo, Estrategia, Ejecución y Efectivo. El libro incluye una nueva serie de Herramientas de una página incluyendo la actualización del Plan Estratégico en Una Página y una lista de control de Los Hábitos de Rockefeller, la cuál han utilizado más de 40,000 empresas alrededor del mundo para la expansión exitosa de sus compañías – muchos a \$1 billón de dólares y más allá. Un negocio es en última instancia sobre la libertad. Scaling Up le muestra a los dueños cómo alcanzar la libertad sin importar cuán grande crece su negocio.

<http://yep.pm/dbTONygi5/tmeJbGbBl.pdf.rar>