

JUGAR PARA GANAR



LAFLEY, A. G / MARTIN, ROGER

SINOPSIS

Jugar para ganar, un destacado best seller en The Wall Street Journal y The Washington Post, describe el enfoque estratégico que A. G. Lafley, en colaboración con el asesor estratégico Roger L. Martin, utilizó para duplicar las ventas de P&G, cuadruplicar sus ganancias y aumentar su valor de mercado en más de cien mil millones de dólares siendo el CEO de la compañía entre los años 2000 y 2009. El libro muestra a los líderes cualquier tipo de organización cómo dirigir las acciones cotidianas con objetivos estratégicos más amplios construidos alrededor de los elementos esenciales que determinan el éxito de todo negocio: dónde jugar y cómo ganar. Lafley y Martin han creado un conjunto de cinco opciones estratégicas esenciales que, cuando se abordan de manera integrada, nos llevan a adelantar a nuestros competidores: 1. +Cuál es nuestra aspiración ganadora? 2. +Dónde jugaremos? 3. +Cómo vamos a ganar? 4. +Qué capacidades debemos tener para ganar? 5. +Qué sistemas de gestión se requieren para respaldar nuestras elecciones? El relato de cómo P&G ganó repetidamente con este método a marcas icónicas como Olay, Bounty o Gillette ilustra con claridad hasta qué punto decidir una estrategia y tomar las decisiones correctas para apoyarla marca la diferencia entre jugar y ganar. ...



Editorial	ARPA EDITORES
Materia	<Genérica>
Colección	SIN COLECCION
EAN	9788417623388
Status	Disponible
Páginas	280
Tamaño	240xx mm.
Peso	278
Precio (Imp. inc.)	19,90€
Idioma	Español
Fecha de lanzamiento	29/01/2020

Títulos relacionados



ASI SE HACE UN LIBRO
JARDI SOLER, ENRIC



CIBERLEVIATAN
LASSALLE RUIZ, JOSE MARIA



GUERRAS PRIVADAS DEL CLAN BONAPARTE, LAS DE REMUSAT, MADAME



CUANTAS VECES TE LO TENGO QUE DECIR ?
MARTINEZ DOMINGUEZ, MARIBEL