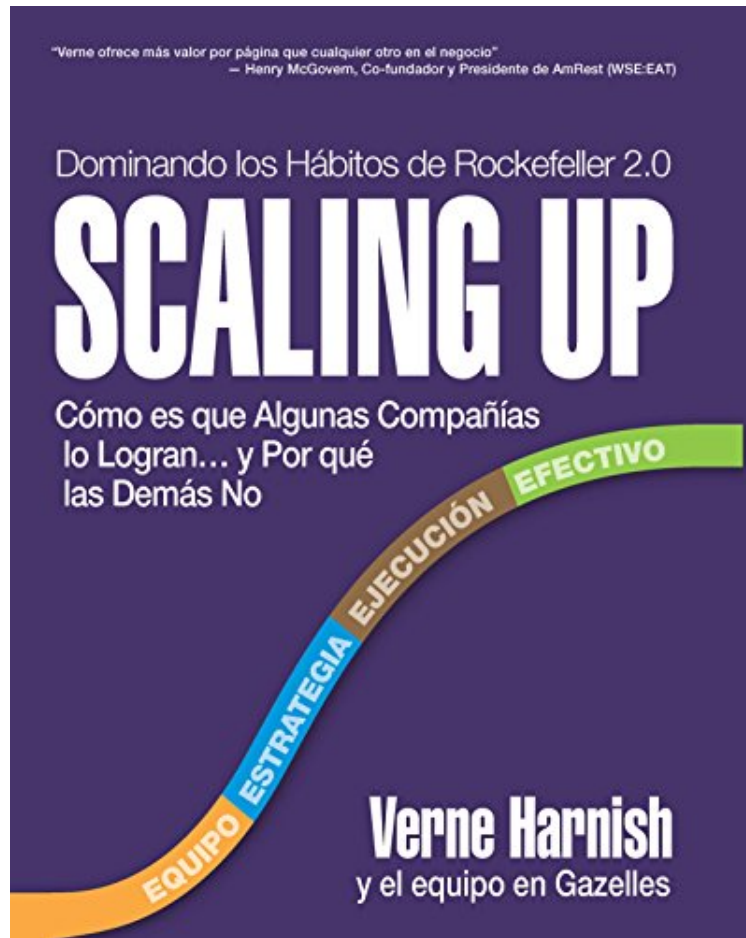


(Read and download) Scaling Up (Dominando los Hábitos de Rockefeller 2.0): Cómo es que Algunas Compañías lo Logran... y Por qué las Demás No (Spanish Edition)

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

Verne Harnish

DOC | *audiobook | ebooks | Download PDF | ePub



DOWNLOAD



+

READ ONLINE

#92699 in eBooks 2015-08-01 2015-08-01 File Name: B0118APK8M | File size: 22.Mb

Verne Harnish : Scaling Up (Dominando los Hábitos de Rockefeller 2.0): Cómo es que Algunas Compañías lo Logran... y Por qué las Demás No (Spanish Edition) before purchasing it in order to gauge whether or not it would be worth my time, and all praised Scaling Up (Dominando los Hábitos de Rockefeller 2.0): Cómo es que Algunas Compañías lo Logran... y Por qué las Demás No (Spanish Edition):

1 of 1 people found the following review helpful. It's a very good book for those new businesses that need a guide...By JTOROIIt's a very good book for those new businesses that need a guide to conduct the strategic issues. I think is no suitable for established companies with a mature corporate governance0 of 0 people found the following review helpful. Most important book I have read to scale up my companyBy Daniel A. MARCOSVerne's original book

Mastering The Rockefeller Habits and this new and much improved version Scaling Up are the books that helped me the most to understand how to be a strong leader in my company and scale it. a most read for all C level executives of fast growing firms.0 of 0 people found the following review helpful. It's a must!!By Gerardo MolinaOne of the best business books I ever read

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 Logran y Por Qué; las Demás No es la primera revisión importante de este 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 — creando una compañía donde el equipo está comprometido, los clientes están 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 cual 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. 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.

"Verne ofrece más valor por página que cualquier otro en el negocio" (Henry McGovern, Co-fundador y Presidente de AmRest (WSE:EAT)) "Verne Harnish está comprometido para ayudar a las compañías a crecer que cualquier otra persona en el planeta. Realmente, él es radicalmente práctico en su enfoque y se refleja a lo largo de este fantástico libro." (Patrick Lencioni, presidente de Table Group, autor Best Seller de Las 5 Disfunciones de un Equipo y La Ventaja) "Las empresas de rápido crecimiento no pequeñas o grandes crean casi toda la innovación y los puestos de trabajo en nuestra economía, Verne ha sido una guía invaluable para los líderes de dichas empresas como la mía. Scaling Up nos ayuda a poner en marcha las disciplinas fundamentales para construir un negocio significativo." (Graham Weston, Presidente y CEO, Rackspace (NYSE: RAX)) "Scaling Up dirige la segunda mitad del juego del emprendimiento, muchas veces pierde algo en todo el alboroto incubando una desestabilizada innovación durante la primera mitad. El marcador de medio tiempo no es importante todo se trata de cómo termines el juego. Así que visita el vestuario de Verne para tener una buena charla de medio tiempo, y después sal al campo a jugar un grandioso segundo tiempo." (Geoffrey Moore, Author of Crossing the Chasm) "Las herramientas y técnicas de Verne han sido la clave para escalar Benetton al #1 de las marcas internacionales de moda en India. ¡Funcionan!" (Sanjeev Mohanty, CEO, Benetton India) "Imagina que entras en una librería y encuentras un libro que captura las ideas de todos los libros del lugar. Scaling Up es ese libro de negocios. No tendrá que ir lejos." (Jack Stack, fundador y CEO de SRC Holdings, autor Best Seller de El Gran Juego del Negocio y Un Interés en el Resultado) "Nosotros hemos expandido nuestra compañía desde ser una sola oficina cerca de Calgary a tener 2,000 empleados en 165 locaciones a lo largo del Oeste de Canadá. Las herramientas y técnicas de Verne se han vuelto un tema crucial en ayudarnos a dirigir y manejar este crecimiento durante mis últimos 20 años como CEO; y me ha liberado como fundador para dedicarme a realizar otros intereses." (Scott Tannas, fundador y Vicepresidente, Western Financial Group; Senador del Parlamento Canadiense) "Una vez más Verne prueba que es el 'Growth Guy'. Scaling Up está repleto de herramientas para ayudarle a usted a romper las barreras del crecimiento y escalar las curvas de aprendizaje más rápido. Pero no permita que su equipo de liderazgo lleve toda la carga; multiplique su impacto al compartir el libro con cada empleado de su equipo." (Lis Wiseman, autora Best Seller de Multiplicadores y Novatos Inteligentes) "Scaling Up (escalar) un negocio significativo requiere precisamente el tipo de disciplina y enfoque detallado que se encuentra en este práctico libro de Verne, que funge como guía sobre cómo hacerlo." (Scott Farquhar, Co-Fundador y CEO, Atlassian) "La idea de guiar una compañía, desde pequeñas mareas a grandes olas de negocio, puede ser estimulante, pero también desalentador sin un conjunto detallado de instrucciones. Scaling Up provee esas direcciones, junto con un mapa muy detallado para saber cómo llegar a estar seguro y feliz." (Robert B. Cialdini, autor Best Seller

de Influencia)About the AuthorVerne es fundador de la mundialmente renombrada Organizacioacute;n de Emprendedores (EO por sus siglas en ingleacute;s) y presidioacute; el programa premier CEO por 15 antilde;os ldquo;El Nacimiento de los Gigantesrdquo; celebrado en el MIT (Massachusetts Institute of Technology). Es fundador y CEO de Gazelles, una compantilde;iacute;a global de educacioacute;n ejecutiva y entrenamiento con cientos de socios en seis paiacute;ses, Verne ha pasado maacute;s de 30 antilde;os educando equipos de emprendedores. El ldquo;Growth Guyrdquo;, es tambieacute;n columnista regular para la revista Fortune. Es autor del libro Dominando los Haacute;bitos de Rockefeller y, junto con los editores de Fortune, es autor denbsp;The Grate Game of Business Decisions of All Time,nbsp;para el que Jim Collins escribioacute; el prefacio. Verne preside anualmente los Growth Summits (Cumbres de Crecimiento) en Ameacute;rica, Europa y Asia; y continuacute;a ensentilde;ando en el Programa Ejecutivo de MIT, del cual es fundador. Residente en Barcelona, Espantilde;a, esposo y padre de cuatro hijos, disfruta el piano, el tenis y la magia, tanto que posee una membresiacute;a de la International Brotherhood of Magicians (Hermandad Internacional de Magos).