Librería

Bonilla y Asociados

desde 1950

Título:

Autor:

Precio: $517.00

Editorial:

Año: 2005

Tema:

Edición: 1ª

Sinopsis

ISBN: 9788423423187

Las grandes compañías se tambalean cuando la pierden. Las empresas más prometedoras se estrellan cuando un competidor se da cuenta de que no la tienen. Las startups cierran si no pueden desarrollarla. Si usted cree que no se trata de una simple ventaja competitiva, estará condenando a su compañía al fracaso.
Para ganar habrá que desarrollar una ejecución estratégica focalizada en transformar las ventajas competitivas en ventajas decisivas que neutralicen, marginalicen e incluso penalicen a los rivales.

El hardball introduce a los líderes en lo más profundo del mundo de la competencia de hardball un mundo en el que los jugadores están celosamente comprometidos con ganar y con reforzar gradualmente sus posiciones competitivas, creando un círculo virtuoso que les sitúe fuera del alcance de sus competidores. Utilizando historias muy detalladas e interesantes procedentes de muchos sectores, Hardball destaca siete estrategias de hardball clásicas: desatar una fuerza masiva y arrolladora, explotar anomalías, amenazar el santuario de beneficios de la competencia, coger algo y hacerlo propio, seducir a los competidores para que se retiren, romper los compromisos del sector, y fusiones y adquisiciones de empresas (Mergers & Acquisitions). George Stalk es vicepresidente del Boston Consulting Group (BCG) y coautor de "Competing against time". Rob Lachenauer es director general de GEO2 Technologies y ha sido director del BCG

Teléfonos: 55 44 73 40 y 55 44 72 91

www.libreriabonilla.com.mx