

D o n a l d K r a u s e



Mapas conceptuales
**EL ARTE
DE LA GUERRA
Para Ejecutivos**

Luis Angel Maciel Padilla



CAPITULO II. LOS ACTOS COMPETITIVOS





El ejecutivo que es eficaz es capaz de sobrevivir, no siempre es capaz de triunfar

Oportunidad de triunfar dependen de los actos de los demás

Supervivencia

Depende de los propios actos

De fracaso

De éxito

Controlar factores esenciales

CAPITULO IV. TOMA DE POSICIONES

Analizar alternativas

Identificar oportunidades

Recoger datos

Medida

Elementos de Estrategia

Estimación

Calculo

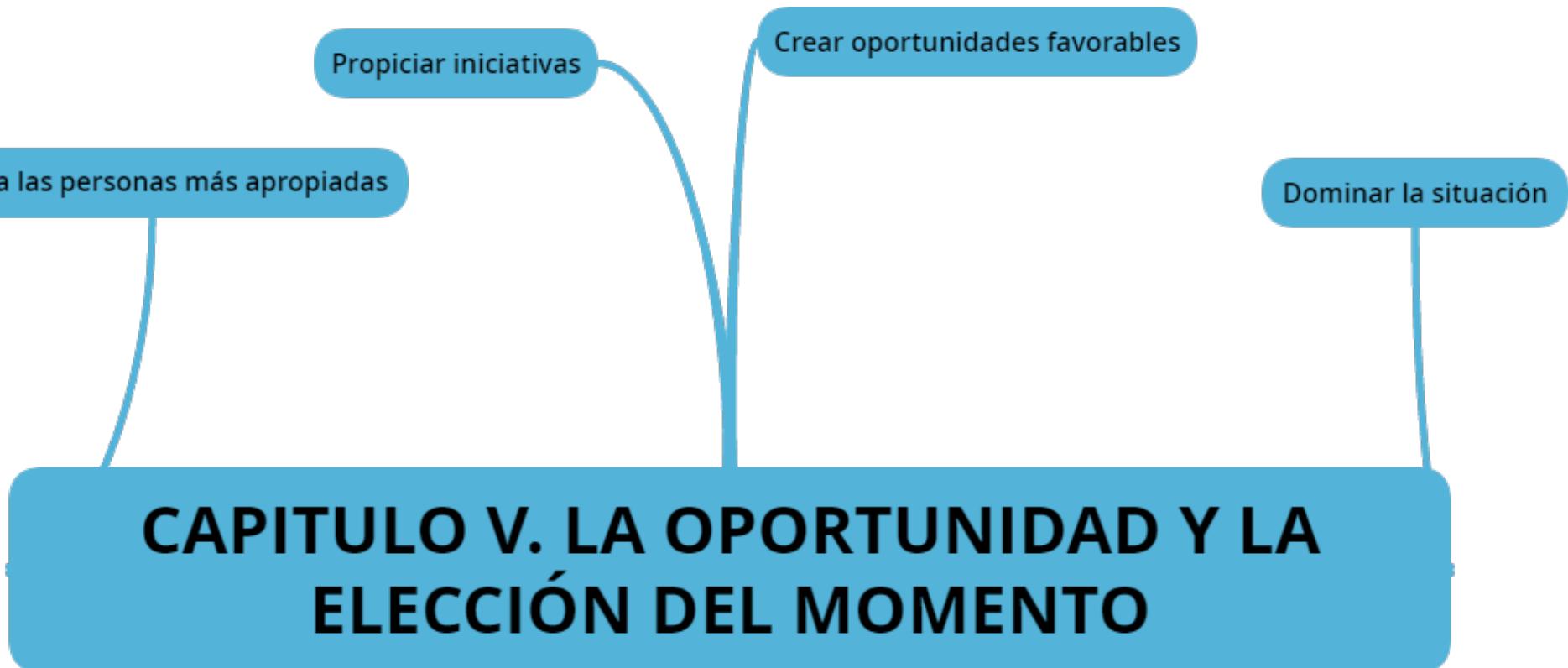
Victoria

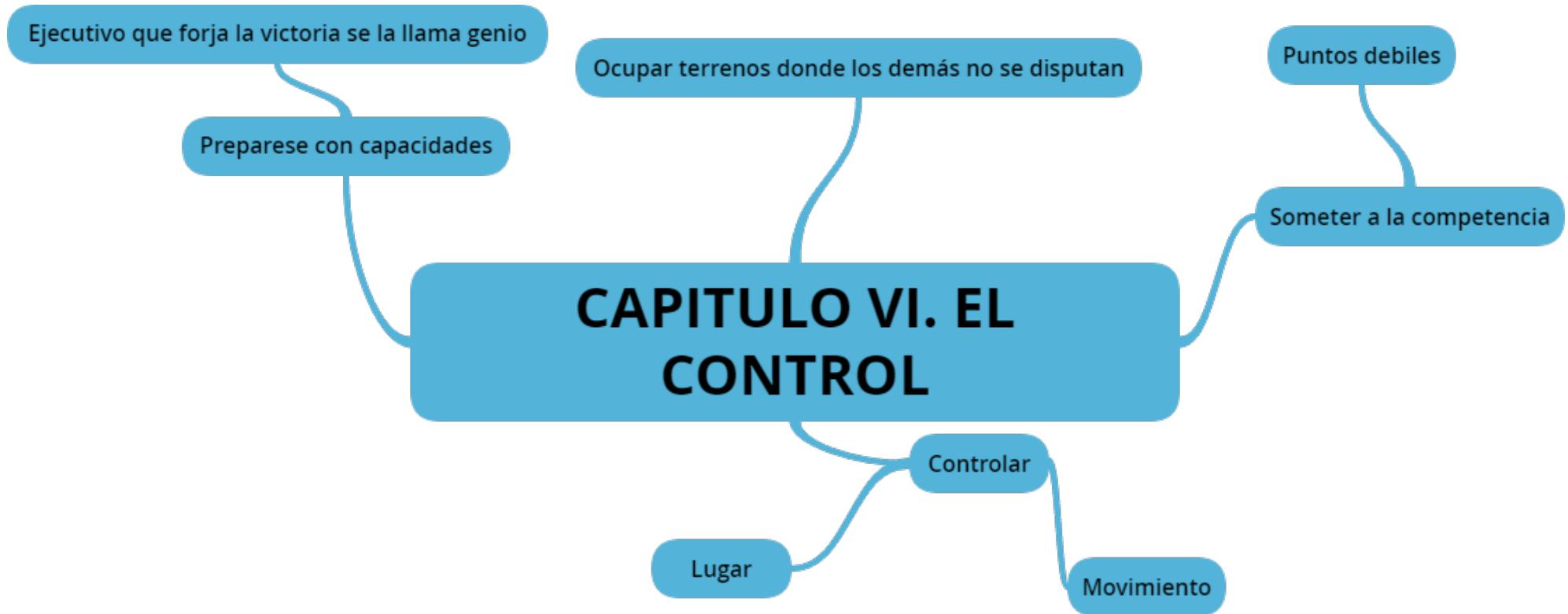
Comparación

Cultivar

Su carácter

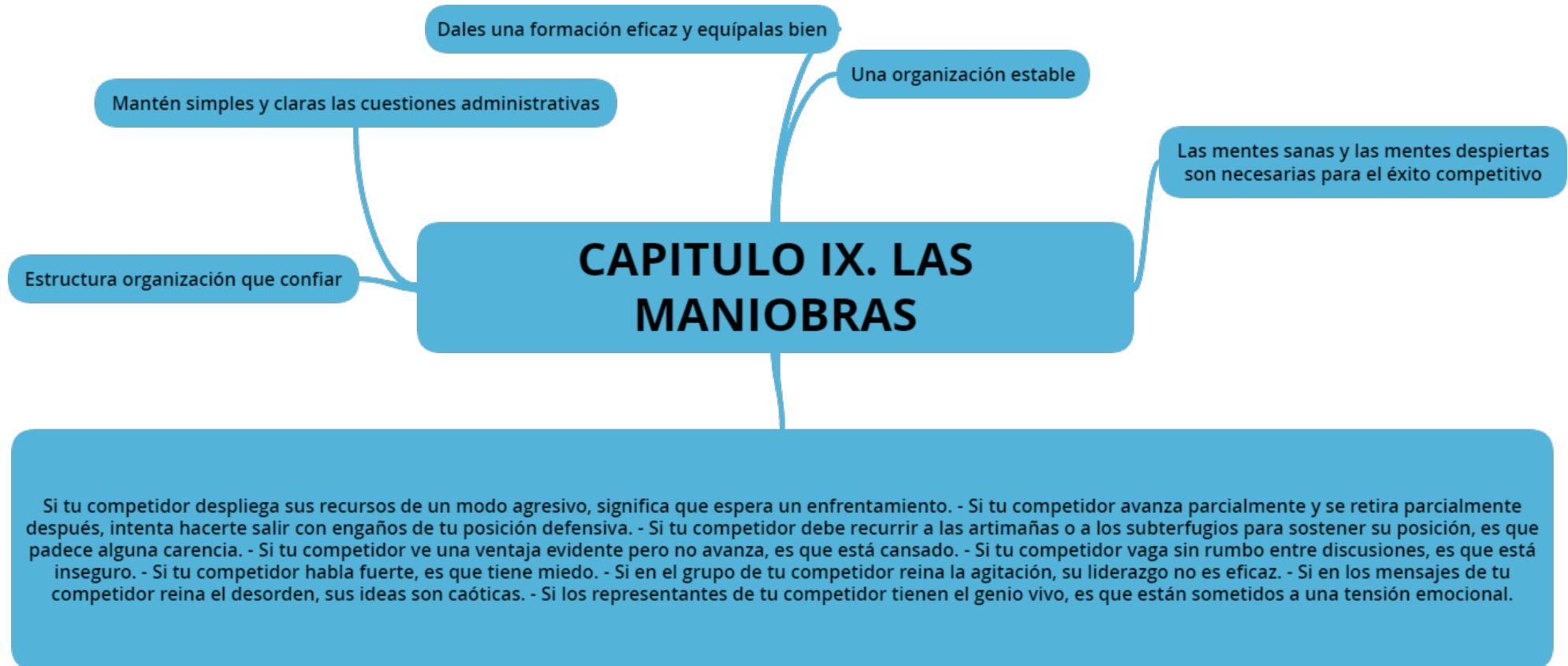
Desarrollar una organización fuerte













CAPITULO X. LOS TIPOS DE SITUACIONES COMPETITIVAS Y LAS CAUSAS DE LOS FRACASOS







CAPITULO XIII. LA RECOGIDA DE INFORMACIÓN

Fuentes locales

La información interna

Contra información

Los Topos

Obtener información precisa y reciente sobre los objetivos, los recursos y las actividades de la competencia y de los electores

Proporcionar a la competencia información engañosa sobre tus propios objetivos, recursos y actividades.

La información verdaderamente útil procese de personas que conocen de primera mano y que han tratado personalmente competencia y a los electores

