

Contenido

PARTE PRIMERA: UNA INTRODUCCIÓN A LAS ALIANZAS EN LOS NEGOCIOS

- | | |
|---|-----------|
| 1. La revolución entre nosotros | 1 |
| 2. Comprensión del significado de las alianzas | 25 |
| 3. Cómo utilizar una alianza | 43 |

PARTE SEGUNDA: ARQUITECTURA DENTRO DE UNA ALIANZA

- | | |
|--|------------|
| 4. El sistema del éxito | 61 |
| 5. Las fuerzas impulsoras determinantes | 87 |
| 6. Sinergia estratégica | 95 |
| 7. Una gran química | 117 |
| 8. Cómo negociar para ganar/ganar | 137 |
| 9. El poder la integración operacional | 173 |

PARTE TERCERA: ADMINISTRAR PARA ALCANZAR LOGROS ESPECTACULARES

- | | |
|---|------------|
| 10. Obtención de resultados excelentes | 199 |
| 11. Cómo perseguir metas bien definidas | 215 |
| 12. El arte secreto de la administración | 225 |

PARTE CUARTA: HERRAMIENTAS DEL RAMO

13. Cómo atraer socios	257
14. Lo concerniente a dinero y valor	269
15. Técnicas relacionadas con estructura y control	281
16. Tratados internacionales dinámicos	315
17. Cómo administrar los detalles	335

PARTE QUINTA: ALCANZAR EL ÉXITO

18. Cómo iniciar	349
19. Cómo seguir la corriente	367
20. Estrategia de crecimiento para el futuro	379
Apéndice: Declaración de principios	393
Notas al calce	397
Índice	403