

INDICE

Prefacio	7
Primera Reunión	
Introducción	13
Descripción de la administración estratégica empresarial	
Segunda Reunión	
Visión general	19
Cómo definir las metas personales y empresariales	
Tercera Reunión	
Cómo define el cliente sus metas personales y empresariales	25
Interdependencia de las metas empresariales y personales	
Cuarta Reunión	
Cómo afina y complementar el cliente su definición de metas	39
Cómo evaluar las ventajas y desventajas internas	
Quinta Reunión	
El cliente evalúa los recursos internos de su empresa	49
Cómo estimar las amenazas y oportunidades externas	
Sexta Reunión	
El cliente valora los factores externos que pueden afectar su negocio	63
Cómo conocer a la competencia	
Séptima Reunión	
El cliente determina a la competencia	87
Cómo prever el futuro	
Octava Reunión	
El cliente establece escenarios para el futuro	107
Cómo formular las estrategias	
Novena Reunión	
El cliente jerarquiza a sus competidores siguiendo la estrategia genérica	123
Evaluación y selección de estrategias	
Décima Reunión	
El cliente evalúa las estrategias propuestas	141
Cómo instrumentar las estrategias para conseguir beneficios extraordinarios	
Decimoprimer Reunión	
El cliente traza sus planes de instrumentación	167
La importancia del control estratégico	
Duodécima Reunión	
El cliente establecer un calendario para hacer posible el control estratégico	191
Apéndice A.	201
Los nueve pasos a la dirección estratégica empresarial	
Apéndice B.	211
Índice analítico	214