

CONTENIDO

<i>Agradecimientos</i>	vii
1. El imperativo del crecimiento	1
2. ¿Cómo podemos derrotar a nuestros competidores más poderosos?	35
3. ¿Qué productos desearán comprar los clientes?	87
4. ¿Cuáles son los mejores clientes para nuestros productos?	117
5. El alcance del <i>business right</i>	141
6. Cómo evitar la <i>commoditization</i>	167
7. ¿Es capaz de crear un crecimiento desplazante su organización?.....	197
8. Gestión del proceso de desarrollo de estrategias	233
9. Hay buen dinero y mal dinero.....	257
10. El rol de los ejecutivos senior en el liderazgo del nuevo crecimiento	289
Epílogo. Entregar el testigo	309
Índice	317