

# ***INDICE***

* Algunas recomendaciones para utilizar el vídeo y su manual de trabajo.....	3
* Proceso para el estudio y aprendizaje individual.....	4
* Proceso para el estudio en grupo.....	5
1. CLARIFICAR LOS CONCEPTOS.....	7
2. LAS ACTUACIONES QUE ASESINAN AL PLAN.....	18
3. LAS PERSONAS SON EL ELEMENTO ESENCIAL.....	32
4. EL ESQUELETO DEL PLAN DE BENEFICIOS.....	41
5. EL PLAN DE VENTAS MOTOR DEL BENEFICIO.....	43
5.1. Actuaciones Erróneas.....	43
5.2. Los Planes de Acciones.....	51
5.3. El análisis previo al Plan de Ventas.....	52
5.4. Acciones-Tipo.....	54
5.5. Presentación del Plan de Ventas.....	60
6. EL PLAN DE COSTES.....	64
6.1. Actuaciones Erróneas.....	65
6.2. El Análisis previo al Plan de Costes.....	73
6.3. Acciones-Tipo.....	74
6.4. Presentación del Plan de Costes.....	76

<b>7. EL PLAN DE LOS GASTOS.....</b>	<b>81</b>
7.1. Actuaciones Erróneas.....	81
7.2. El análisis previo al Plan de Gastos.....	88
7.3. Acciones-Tipo.....	91
7.4. Presentación del Plan de Gastos.....	92
<b>8. EL PLAN FINANCIERO.....</b>	<b>97</b>
8.1. Actuaciones erróneas.....	97
8.2. Metodología de confección del Plan.....	102
8.3. Acciones-Tipo.....	111
<b>9. VALIDACIÓN.....</b>	<b>118</b>
<b>10. SEGUIMIENTO DEL PLAN.....</b>	<b>123</b>
* RESUMEN PARA LA ACCIÓN.....	130
* PLAN DE ACCIÓN.....	135
* Lista de Títulos publicados.....	136