

# ÍNDICE

	Página
* Algunas recomendaciones para utilizar el video y su manual de trabajo.....	3
* Proceso para el estudio y aprendizaje individual.....	4
* Proceso para el estudio en grupo (seminarios internos).....	5
<b>1. INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>7</b>
- 10 Puntos clave en los contratos de partenariatado.....	18
- Test de autodiagnostico.....	20
- Respuestas al Test de autodiagnóstico.....	22
<b>Tema 1: SELECCIONANDO AL CLIENTE.....</b>	<b>24</b>
- Introducción.....	24
- Seleccionando al Cliente: PUNTOS CLAVE.....	28
- Cuestionario de Evaluación.....	30
<b>Tema 2: ¿QUÉ ESPERA EL CLIENTE?.....</b>	<b>33</b>
- Introducción.....	33
- ¿Que espera el cliente?: PUNTOS CLAVE.....	37
- Cuestionario de Evaluación.....	39

<b>Tema 3: ¿QUÉ PROPUESTAS DEBEMOS PLANTEAR?</b> .....	42
- Introducción.....	42
- ¿Qué propuestas debemos plantear?: PUNTOS CLAVE.....	47
- Cuestionario de Evaluación.....	49
<b>Tema 4: ¿QUIÉNES DEBEN PARTICIPAR?</b> .....	52
- Introducción.....	52
- ¿Quiénes deben participar?: PUNTOS CLAVE.....	55
- Cuestionario de Evaluación.....	57
<b>Tema 5: ¿CÓMO LO MANTENDREMOS VIGENTE?</b> .....	60
- Introducción.....	60
- ¿Cómo lo mantendremos vigente?: PUNTOS CLAVE.....	65
- Cuestionario de Evaluación.....	67
<b>Conclusión</b> .....	70
<b>Resumen final</b> .....	74
<b>Plan de Acción</b> .....	75
<b>Lista de títulos publicados</b> .....	77