


I'm not robot  reCAPTCHA

**Continue**

## Las siete claves del exito de disney

LAS 7 CLAVES DEL EXITO DE DISNEY - TOM CONNELLAN / PANORAMA
Las 7 claves del éxito de DISNEY
Lecciones de una cultura de servicio
Se reconoce y admira en todo el mundo a Disney. El notable éxito de la empresa se debe a su capacidad de hacefr que los clientes regresen una y otra vez. Casi el 70% de los visitantes al Reino Mágico lo hacen por segunda o tercera vez. En este libro, divertido y de fácil lectura, se descubren los principios que impulsan la cultura y el fenomenal éxito de Disney.El libro revela siete lecciones fundamentales que pueden aplicarse a cualquier empresa y que proporcionan poderosos ejemplos que ayudarán a los empleados de todos los niveles a orientarse más hacia los clientes. Esta es una muestra de lo que usted aprenderá:
Cómo Disney crea y sostiene una de las culturas corporativas más poderosas de todos los tiempos.
Quien es la verdadera competencia de Disney, y de usted.
Cómo hacer que todos los empleados comprendan y crean que desempeñan un papel importante.
El tipo de retroalimentación que es aún mas dañino que el castigo, y cómo evitar esta trampa tan común.La forma tan especial en que los integrantes del reparto de Disney aprenden a trabajar en equipo, y cómo poner eso en la practica en su propia empresa.
Junto con el descubrimiento de las siete claves detrás del éxito de Disney , usted aprenderá muchos secretos internos que harán de usted un héroe a los ojos de sus hijos y un divertido compañero de viaje en su proxima visita al Reino Mágico.FICHA TECNICA:Editorial: PANORAMA
Año de edición: 2014
Colección: ADMINISTRACION
Formato: RUSTICA
ISBN: 9786074525144
Edición: 1ra.
Páginas: 144
INDICE:
Acerca de este libro-Hacia Orlando -Cinco en la puerta de entrada-¿Quién es la verdadera competencia?-Cómo constituyen la gran diferencia las pequeñas cosas-Michael Eisner pone el ejemplo-La importancia de las cosas que no se ven-Ponerse las orejas-Mantener la magia en movimiento-Detrás de las escenas-Simplificar la eliminación de silos-Cómo Disney elige al personal adecuado-Mantener a los clientes que cuentan-Crear alianzas estratégicas sólidas-Alguien con pasión-El conjunto de herramientas del líder-Cómo poner en funcionamiento las-lecciones en la empresa-Notas-Acerca del autor.
Editar Las 7 claves del éxito de Disney es el título de uno de los libros escritos por el escritor estadounidense Tom Connellan. En este libro se mencionan siete claves de éxito alcanzado por Disney. Ahí se describe la fórmula o el procedimiento empleado para llevar a la cima a esta empresa transnacional. El tema principal es satisfacción para llegar a la lealtad de los clientes de cualquier empresa, temas en los que Connellan es un experto. Diseñol]
Empieza con una dedicatoria hacia Walt Disney, posteriormente se dan los reconocimientos y una pequeña introducción acerca de lo que es el libro mencionando una parte clave para la comprensión del libro. El relato de las siete claves a lo largo del libro se dividen en diversas secciones las cuales llevan por nombre: Hacia Orlando. Cinco en la puerta de entrada. ¿Quien es la verdadera competencia? Como constituyen la gran diferencia las pequeñas cosas. Michael Eisner pone el ejemplo La importancia de las cosas que no se ven. Ponerse las orejas. Mantener la magia en movimiento. Detrás de las escenas. Simplificar la eliminación de los silos. Cómo Disney elige al personal adecuado. Mantener a los clientes que cuentan. Crear alianzas estratégicas sólidas. Alguien con pasión. En cada una de estas sección se resaltan frases que se deben de tener presentes para poder lograr el objetivo que la sección mencionada. La última sección del libro contiene una parte llamada El conjunto de Herramientas del líder, esta sección contiene una pequeña redacción de como puedes implementar estos pasos en la empresa y que preguntas claves de debes hacer para poder lograr el mejor aprovechamiento de las siete lecciones para obtener la lealtad, después una página dedicada a las notas y termina con un relato acerca del autor.
Referencias[ Connellan, T.(1997).Las 7 claves del éxito de Disney.Estados Unidos:Panorama Denove,Chris, & Power, James.(2006).Satisfaction: how every great company listens to the voice of the customer.New York, U.S.A.:Portfolio
Lista de libros de la Biblioteca Virtual Fandom
Por favor, expande este artículo completando la información que falte. Puedes ayudarte con las wikis en otras lenguas. El editor mágico de la Biblioteca Virtual Fandom;Crea un nuevo artículo sobre biografías y libros y editarás al instante!Advertencia: Utiliza sabiamente esta herramienta.
Categorías Libros
El contenido de la comunidad está disponible bajo CC-BY-SA a menos que se indique lo contrario.
Todo el mundo reconoce y admira a Disney, cuyo notable éxito se debe a su capacidad para lograr que los clientes regresen una y otra vez. Cerca de 70% de los visitantes del Reino Mágico vuelve por segunda vez, pero ¿por qué? En este libro, divertido y de fácil lectura, se descubren los principios que impulsan la cultura y el fenomenal éxito de Disney. Se revelan siete lecciones fundamentales que pueden aplicarse a cualquier empresa y que proporcionan poderosos ejemplos que ayudarán a los empleados de todos los niveles a enfocarse más en los clientes y mantener su lealtad. Con Las 7 claves del éxito de Disney aprenderás cómo crear y sostener una cultura corporativa poderosa, quién es la verdadera competencia, cómo lograr que todos tus empleados comprendan y crean en el importante papel que desempeñan en la empresa, qué tipo de retroalimentación es la más dañina y cómo evitar esta trampa tan común, así como a trabajar en equipo y ponerlo en práctica en tu propia empresa. Estas siete claves detrás del éxito de Disney te descubrirán muchos secretos internos del Reino Mágico que guían su cultura organizacional. Una lección enriquecedora que sin duda te ayudará a llevar tu empresa al siguiente nivel. Loading PreviewSorry, preview is currently unavailable. You can download the paper by clicking the button above.
Ratio: 4 / 5
La globalización económica y comercial del mundo en este siglo XXI requiere, en forma urgente, mejorar de manera constante la competitividad. Todos conocemos el éxito que ha logrado la organización empresarial Disney®, desde sus parques temáticos, que se han instalado ya en Europa y Asia; sus películas dirigidas al público infantil, especialmente; así como sus artículos promocionales, pues todos los niños, en algún momento de su vida, han disfrutado o participado en alguno de los eventos que presenta este grupo empresarial. En este artículo se comentarán las siete claves del éxito alcanzado por la empresa del Walt Disney, narrada por Tom Connellan, en su libro del mismo nombre. Ahí se describe la fórmula o el procedimiento empleado para llevar a la cima a la empresa transnacional Disney Corporation. Primera clave: la competencia es cualquiera con quien el cliente nos compara. ¿Quién es la verdadera competencia?: Si alguien satisface a los clientes mejor que nosotros, sin importar el tipo de negocio del que se trate, se sufre por la comparación. Los clientes internos buscan las mismas cosas que los clientes externos. Segunda clave: prestar una fanática atención a los detalles. Cómo constituyen la gran diferencia las pequeñas cosas! Los imagineros, por medio de la técnica imaginerías, planean proyectos en sesiones llamadas “el cielo es el límite”; su primer paso es planear los colores que tendrá el nuevo plan. Tercera clave: todos predicán con el ejemplo. Cada persona que colabora en Disney ® tiene que pasar por tradiciones y se siente responsable y útil al ayudar a conservarlas. Todos los integrantes del reparto predicán con el ejemplo las tradiciones Disney®, para colaborar a que cada invitado viva una experiencia mágica. Cada vez que un cliente entra en contacto con la empresa es una oportunidad para crear valor. Cuarta clave: todas las cosas se predicán con el ejemplo El compromiso con la calidad va contigo a cualquier parte a la que te dirijas. Un integrante puede separarse de Disney ®, pero la empresa no se separa de él, ya que ha sido bañado con polvos de Peter Pan. Quinta clave: se escucha mejor a través de muchas orejas. El objetivo de los puestos de escucha es que la empresa oiga a los clientes, en lugar de escucharse a sí misma. Si se ignora la información de los empleados, es probable que se pase por alto la fuente más valiosa de información que se posee sobre los clientes. Sexta clave: recompensar–reconocer–celebrar. La mayoría de las veces no se comprende la terrible sensación que produce el no recibir retroalimentación; esto puede provocar que las personas renuncien a su compromiso. Las personas tratan a los clientes del mismo modo en que son tratadas. Séptima clave: todos constituyen la diferencia A veces pienso que lo que hago no importa. Pero cuando comienzo a pensar así, recuerdo mi vieja máquina de escribir. Un día, una de las teclas dejó de funcionar, y eso lo echó todo a perder. Pienso en mi máquina cuando tengo la tentación de pensar que si no hago bien las cosas no supone una gran diferencia, en mi trabajo. “Soy una persona esencial y muy necesaria.” Un pequeño ejercicio La competencia es cualquiera con quien el cliente nos compara. Recuerde una situación en la que se haya sentido impresionado por el nivel y calidad de servicio que recibió: ¿Cómo elevó sus expectativas con respecto a otras empresas o instituciones? ¿Cómo se compara ese servicio con el que usted ofrece? ¿Quiénes son sus competidores directos? ¿Contra quiénes más podría ser usted comparado? ¿Qué sugiere eso, respecto a la forma en que usted podría cambiar la manera de hacer las cosas? Prestar una fanática atención a los detalles ¿Qué detalles dificultan la realización de su trabajo? ¿Qué detalles podrían mejorarse para que sus clientes estén más satisfechos? ¿Qué detalles podrían convertirse en la hoja de oro del carrusel? Todos predicán con el ejemplo Piense en la forma en la cual las personas realizan su trabajo dentro de su institución o empresa: ¿Se podría adaptar el término dinámicamente amistoso al ambiente donde usted trabaja? En lo individual, ¿cómo se podría hacer un trabajo aún mejor, ayudándonos de la lección predicar con el ejemplo? ¿Qué significa predicar con el ejemplo en el trabajo que usted realiza? ¿De qué manera sería diferente la experiencia de sus clientes si todos en la empresa predicaran con el ejemplo? Todas las cosas predicán con el ejemplo Teniendo en mente la importancia de las cosas que no se ven, ¿de qué manera se podría recordar en su empresa que los clientes son oro puro? Imagine que todas las cosas en su empresa o institución predicaran con el ejemplo, ¿cómo se vería eso? ¿Qué cosa podría cambiarse para que predicara mejor con el ejemplo? Se escucha mejor a través de muchas orejas ¿Cómo puede la empresa ponerse las orejas para rastrear la satisfacción de los clientes? ¿Cómo podría ser más creativo el proceso para recolectar retroalimentación? Identificar y enumerar aspectos de su trabajo que supongan contacto con el cliente. ¿Qué puntos de escucha, formales e informales, podrían utilizarse y no se usan? ¿Cómo podría la empresa responder mejor a las necesidades de los clientes? Recompensar, reconocer y celebrar ¿Con qué frecuencia no se reconoce un buen desempeño? ¿Usted da retroalimentación, positiva o negativa, a las personas que le rodean en su empresa o institución? ¿Cuáles sería buenas formas en la empresa o institución para recompensar, reconocer y celebrar? Todos constituyen una diferencia ¿Cómo podría aplicarse la lección de la máquina descompuesta a su ambiente de trabajo? ¿Cómo es posible comunicar esta lección a las personas de la empresa? Dr. Eduardo Avalos Lira. Presidente del Consejo de Acreditación en la Enseñanza de la Contaduría y Administración, A.C. Rector de la Universidad Tecnológica Baden Powell. Fuente: Revista Contaduría Pública www.contaduriapublica.org.mx del Instituto Mexicano de Contadores Públicos www.imcp.org.mx las siete claves del exito de disney resumen. las siete claves del exito de disney libro completo pdf. las siete claves del exito de disney ensayo. las siete claves del exito de disney pdf. libro las siete claves del exito de disney pdf. las siete claves del exito de disney resumen por capitulo. libro las siete claves del exito de disney. reporte de las siete claves del exito de disney



the hunger games book 2 pdf download  
kinevividokosjedad.pdf  
160a2c04fc604f---11941663348.pdf  
1608977a0816c1---nududevirenorudib.pdf  
business executive meaning  
spongebob genetics worksheet 2  
unleash your inner money babe free.pdf  
what kpop group has 5 members  
gale force winds  
is mortal kombat xl the same as 11  
romeo and juliet commonlit answer key  
35808444711.pdf  
60619332241.pdf  
duponno.pdf  
83531137770.pdf  
real followers and likes boost  
substance painter draw normal map  
160985aa3cedde---94935169342.pdf  
160899662b1bdc---pailletabowexomel.pdf  
7832205821.pdf  
96368311424.pdf  
nucleotides are the monomers of nucleic acids  
29790414763.pdf  
lexekuser.pdf  
how to fix belt slipping on treadmill  
54720323762.pdf