

«Un mapa vial infalible hacia el éxito.  
No expanda su negocio sin él».

—GERHARD GSCHWANDTNER, Fundador y editor de *Selling Power*

# Sea el elefante

Edifique una  
empresa  
más  
grande  
y *mejor*

STEVE  
KAPLAN

Autor del éxito  
de librería del  
*New York Times*:  
¡PONGA AL  
ELEFANTE EN SU  
BOLSILLO!



---

# Contenido

PREFACIO	<i>Ser gris es fantástico</i>	vii
----------	-------------------------------	-----

## **Primera parte: El comienzo**

CAPÍTULO 1	<i>El trabajo que cuesta quedarse quieto</i>	3
CAPÍTULO 2	<i>Planifíquelo o échelo a perder</i>	7

## **Segunda parte: Sobre terreno firme**

CAPÍTULO 3	<i>¿Cree estar listo para crecer?</i>	15
CAPÍTULO 4	<i>Interioridades del modelo</i>	23
CAPÍTULO 5	<i>Cuatro principios vitales a observar</i>	35
CAPÍTULO 6	<i>¿Cuáles son las desventajas?</i>	47
CAPÍTULO 7	<i>¿Cómo anda su salud?</i>	57

## **Tercera parte: El papel de las ventas**

CAPÍTULO 8	<i>La piedra angular del crecimiento</i>	67
CAPÍTULO 9	<i>La regla de la luz verde</i>	77
CAPÍTULO 10	<i>¿Dentro de la familia o fuera de ella?</i>	87

## **Cuarta parte: Tan grande como pueda**

CAPÍTULO 11	<i>¿Cómo gana usted su dinero?</i>	97
CAPÍTULO 12	<i>Crecimiento horizontal y vertical</i>	109
CAPÍTULO 13	<i>El patrón del crecimiento</i>	117
CAPÍTULO 14	<i>Riesgos versus recompensas</i>	127
CAPÍTULO 15	<i>Comience, pero planee</i>	135

## Quinta parte: Cómo crear valor

CAPÍTULO 16	<i>El método tras la locura</i>	145
CAPÍTULO 17	<i>¿Qué le hace a usted tan especial?</i>	153
CAPÍTULO 18	<i>El juego de los nombres</i>	167
CAPÍTULO 19	<i>El rompecabezas de la alianza estratégica</i>	173

## Sexta parte: Errores mortales

CAPÍTULO 20	<i>Fracaso en el liderazgo</i>	185
CAPÍTULO 21	<i>Descuidar sus procesos</i>	195
CAPÍTULO 22	<i>Corromper la cultura</i>	205

THE DIFFERENCE MAKER, INC. [EL HACEDOR DE DIFERENCIAS, INC.]	215
ACERCA DEL AUTOR	219
RECONOCIMIENTOS	221
ÍNDICE	223

