

PHILIP KOTLER
JOHN A. CASLIONE

CHAOTICS
VENCER EM TEMPO DE

CAOS

O negócio da Gestão e do Marketing
na Era da turbulência.



EDITORA ACTUAL

Resumo de Vencer em Tempo de Caos

Conveniente e prático, Vencer em tempo de caos é um guia indispensável para todas as empresas que sobrevivem às tempestades económicas de hoje e querem prosperar na inevitável turbulência do futuro.

Estamos numa era inteiramente nova, com períodos cada vez mais frequentes de turbulência económica. Ao contrário das recessões do passado, as crises de hoje exigem que as empresas desenvolvam uma nova mentalidade, desperta para os períodos de perturbação e que lhes permita prosperar enquanto se encontram sob a ameaça constante do caos.

Neste livro, o autor de bestsellers Philip Kotler e John A. Caslione defendem que vivemos numa época de contínua turbulência que requer uma nova estratégia, apresentando como solução um revolucionário conjunto de orientações destinado a ajudar as empresas.

Em Vencer em tempo de caos você encontrará um inovador sistema de gestão que irá ajudar a sua empresa a minimizar as vulnerabilidades e a aproveitar as oportunidades, colocando-a à frente dos seus concorrentes.

Contrariamente à concorrência que permanece presa às mesmas táticas de sempre (grandes descontos no preço, cortes nos investimentos em marketing, branding e desenvolvimento de novos produtos), terá de desenvolver uma atitude disruptiva.

O sistema apresentado irá apoiá-lo a repensar integralmente o modo como gere o seu negócio durante uma recessão e outros períodos de turbulência, incluindo como:

- Desenvolver sistemas de alerta para a identificação dos primeiros sinais de perturbação.

- Antever os piores, os melhores e os mais esperados cenários, utilizando as estratégias adequadas para lidar eficazmente com cada um deles.
- Reduzir os custos ou aumentar estrategicamente a eficiência em departamentos específicos.

Financeiro, tecnologias de informação, produção, compras e recursos humanos. - Garantir a sua quota de mercado no segmento dos principais clientes. - Comprimir o planeamento estratégico em ciclos de três meses, para ter maior controlo sobre o negócio.

- Evitar as consequências potencialmente catastróficas de abandonar princípios essenciais. Com muitos exemplos de empresa), que conseguiram resistir com sucesso à turbulência, bem como casos de algumas que foram à falência por não se encontrarem preparadas para enfrentar o caos, este livro oferece-lhe ensinamentos e estratégias práticas.

Irá ajudá-lo não só a sobreviver à actual crise económica, mas também a prosperar no meio dos insucessos que possam surgir no futuro.

[Acesse aqui a versão completa deste livro](#)