

БИБЛИОТЕКА КНИГИКРАТКО

**КРАТКОЕ
СОДЕРЖАНИЕ
«ПАРТНЕРСКОЕ
СОГЛАШЕНИЕ. КАК
ПОСТРОИТЬ
СОВМЕСТНЫЙ
БИЗНЕС НА
НАДЕЖНОЙ
ОСНОВЕ»**

Библиотека КнигиКратко
Краткое содержание
«Партнерское соглашение.
Как построить совместный
бизнес на надежной основе»
Серия «КнигиКратко»

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=27357950
SpecialiST RePack;

Аннотация

Этот текст – сокращенная версия книги «Партнерское соглашение. Как построить совместный бизнес на надежной основе». Только самое главное: идеи, техники, ключевые цитаты.

Бизнес-партнерство зачастую эффективнее и успешнее работы предпринимателей-одиночек. Объединяя сильные стороны, партнеры расширяют возможности своего бизнеса. Однако эти преимущества могут быть быстро уничтожены, если правила взаимодействия не были прописаны «на берегу». Дэвид Гейдж, автор бестселлера «Партнерское соглашение», на примерах

реальных случаев объясняет, как составить соглашение, которое станет надежной основой совместного бизнеса.

Стремление к партнерству объясняется одной простой причиной: преуспеть в бизнесе гораздо проще вместе с партнером, чем без него. Деловых людей, которые добились значительного успеха, объединив свои сильные стороны, гораздо больше, нежели предпринимателей-романтиков, прошедших огонь и воду в гордом одиночестве. Имена партнеров-основателей увековечены в названиях многих самых знаменитых и влиятельных компаний в истории бизнеса. Уильям Хьюлетт и Дэвид Паккард, например, или Чарльз Доу и Эдвард Джонс. Иногда истоки партнерства менее очевидны. Intel – плод совместных усилий Гордона Мура и Роберта Нойса. Идея создания Home Depot принадлежит Берни Маркусу и Артуру Бланку. Даже у Билла Гейтса, многие годы считавшегося единственным основателем Microsoft, был партнер, Пол Аллен. Данный список можно продолжать еще очень долго.

Однако, несмотря на важность вопросов партнерства для бизнеса, литературы на эту тему практически не было. Бизнес-школы учат своих студентов деловому администрированию, то есть управлению крупными компаниями, учат быть предпринимателями. Но никто не объясняет им, как быть партнерами. А учитывая тот факт, что большинство учеников, открывающих собственный бизнес, рано или поздно обзаводятся партнерами, это непростительное упущение. Но теперь наконец-то этот пробел в образовании можно считать закрытым. Книга «Партнерское соглашение» знаменитого консультанта Дэвида Гейджа исчерпывающе отвечает на все вопросы, которые могут встать перед теми, кто решил открыть партнерский бизнес.

Напоминаем, что этот текст – краткое изложение книги

Дэвид Гейдж

«Партнерское соглашение»

Введение

«Успешное партнерство – это брак, заключенный на небесах»

Дэвид Гейдж

Бизнес-партнерство зачастую эффективнее и успешнее работы предпринимателей-одиночек. Объединяя сильные стороны, партнеры расширяют возможности своего бизнеса. Однако эти преимущества могут быть быстро уничтожены, если правила взаимодействия не были прописаны «на берегу». Дэвид Гейдж, автор бестселлера «Партнерское соглашение», на примерах реальных случаев объясняет, как составить соглашение, которое станет надежной основой совместного бизнеса.

Стремление к партнерству объясняется одной простой причиной: преуспеть в бизнесе гораздо проще вместе с партнером, чем без него. Деловых людей, которые добились значительного успеха, объединив свои сильные стороны, гораздо больше, нежели предпринимателей-романтиков, прошедших огонь и воду в гордом одиночестве. Имена партнеров-основателей увековечены в названиях многих самых знаменитых и влиятельных компаний в истории бизнеса. Уильям Хьюлетт и Дэвид Паккард, например, или Чарльз Доу

и Эдвард Джонс. Иногда истоки партнерства менее очевидны. Intel – плод совместных усилий Гордона Мура и Роберта Нойса. Идея создания Home Depot принадлежит Берни Маркусу и Артуру Бланку. Даже у Билла Гейтса, многие годы считавшегося единственным основателем Microsoft, был партнер, Пол Аллен. Данный список можно продолжать еще очень долго.

Однако, несмотря на важность вопросов партнерства для бизнеса, литературы на эту тему практически не было. Бизнес-школы учат своих студентов деловому администрированию, то есть управлению крупными компаниями, учат быть предпринимателями. Но никто не объясняет им, как быть партнерами. А учитывая тот факт, что большинство учеников, открывающих собственный бизнес, рано или поздно заводятся партнерами, это непростительное упущение. Но теперь наконец-то этот пробел в образовании можно считать закрытым. Книга «Партнерское соглашение» знаменитого консультанта Дэвида Гейджа исчерпывающе отвечает на все вопросы, которые могут встать перед теми, кто решил открыть партнерский бизнес.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.