

گفته‌ها و ناگفته‌های

بازاریابی و فروش

مهندس بابک میرزایی مقدم

مهندس شایان بابائی زنجانی

دکترو حیدناصیحی فر

مشاور و مدرس
بازاریابی و فروش

کارشناس ارشد
مدیریت بازرگانی

عضو هیئت علمی
دانشگاه علامه طباطبائی

فهرست مطالب

فصل اول: مفاهیم بازاریابی.....	۵
فصل دوم: روانشناسی مشتری.....	۱۸
فصل سوم: مذاکرات	۳۲
فصل چهارم: قیمت گذاری	۴۶
فصل پنجم: تبلیغات	۵۷
فصل ششم: برندینگ	۷۲
فصل هفتم: بازاریابی صنعتی و B2B	۸۷
فصل هشتم: مدیریت شبکه و روابط تجاری	۱۰۰
فصل نهم: بازاریابی دیجیتال	۱۱۲
فصل دهم: روانشناسی موفقیت	۱۲۶
فصل یازدهم: فروشنده‌گی حرفه ای	۱۳۸
فصل دوازدهم: مدیریت فروش	۱۵۰
فصل سیزدهم: برنامه بازاریابی	۱۶۴
فصل چهاردهم: برنامه فروش	۱۷۵
فصل پانزدهم: مدل و برنامه کسب و کار	۱۸۵
فصل شانزدهم: مثال های بازاریابی	۱۹۸
منابع و مراجع.....	۲۱۳

