

مجموعه راهکارهای برندسازی و فروش بیشتر به همراه شناخت آفات کسب و کار

مهدی مشکانی

فارغ التحصیل دوره DBA

دکترای حرفه ای مدیریت کسب و کار

مجتبی مشکانی

فارغ التحصیل دوره MBA

مشکائی، مهدی، ۱۳۶۴ -

مجموعه راهکارهای برندسازی و فروش بیشتر به همراه شناخت آفات کسب و کار/مهدی

مشکائی، مجتبی مشکائی.

مشهد: شاملو، ۱۳۹۴.

۲۴۰ص.

۹۷۸-۶۰۰-۱۱۶-۵۴۲-۹

فبا.

مشکائی، مجتبی، ۱۳۶۸ -

برندسازی و فروش.

برندسازی و فروش -- راهکارها.

مجموعه راهکارهای برندسازی و فروش بیشتر

به همراه شناخت آفات کسب و کار

مهدی مشکائی، مجتبی مشکائی

ویراستار: ناصر شجاعی

طراح جلد: سمیرا نوروزی

لیتوگرافی: آفاق

چاپخانه: مهر توس

چاپ اول، بهار ۹۴

شمارگان: ۱۰۰۰ جلد

قیمت: ۱۵۰۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۱۱۶-۵۴۲-۹

انتشارات شاملو

ن: ۳۲۲۱۰۸۵۷ (۰۵۱) - همراه: ۰۹۱۵۱۱۵۶۰۸

shamlo.pub@gmail.com



نشر شاملو

فهرست

بخش ۱: نگاه کلی بر مهندسی فروش

- فصل اول: مهندسی فروش ۹
- فصل دوم: وظایف مدیر فروش ۱۸

بخش ۲: مدیریت در برندسازی

- فصل سوم: برندینگ ۲۵
- فصل چهارم: استفاده از سید برند ۴۴
- فصل پنجم: برندها و تبلیغات ۵۸
- فصل ششم: مدیریت نام تجاری ۷۷
- فصل هفتم: اشتباهات رایج در برندسازی ۸۸

بخش ۳: راهکارهای فروش

- فصل هشتم: اصول و تکنیک‌های فروش ۹۳
- فصل نهم: بازاریابی ۱۰۳
- فصل دهم: رضایت مشتری ۱۱۸
- فصل یازدهم: معرفی محصول جدید به بازار ۱۳۴
- فصل دوازدهم: راهنمای مرحله به مرحله تفکر استراتژیک ۱۴۳
- فصل سیزدهم: تکنیک در خلاقیت و طراحی فروش ۱۶۰
- فصل چهاردهم: الگوی یک فروشنده موفق ۱۶۸

بخش ۴: مدیریت در فروش بیشتر

- فصل پانزدهم: درجه اهمیت فروشندگی ۱۸۵
- فصل شانزدهم: مدیریت ارتباط با مشتری ۱۹۴

فصل هفدهم: مدیریت ریسک و هوش هیجانی ۲۰۱

فصل هجدهم: ویژگی مدیر موفق ۲۰۶

بخش ۵: آفت‌های کسب و کار

فصل نوزدهم: عوامل شکست در کسب و کار ۲۱۳

فصل بیستم: شکست بازار ۲۲۹

خلاصه کلی ۲۳۵

منابع و مأخذ ۲۳۹