

۱۳۸۲/۱۰/۱۲
۱۳۸۲/۱۰/۱۲

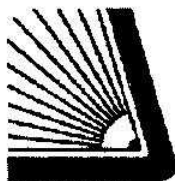
بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ
وَلَمْ يَكُنْ مِنْهُمْ

برنامه کاری

ترجمه:

محمد حسین مهریزدان

الناز فرهی



انتشارات نظری

سرشناسه	مارکو، ژول ۱۹۲۴
عنوان و نام پدیدآور	Marcoux, Jules
مشخصات نشر	برنامه کاری (ژول مارکو) ترجمه: محمد حسین مهر یزدان ۱۳۶۰، الناز فرهی ۱۳۶۶
مشخصات ظاهری	تهران: انتشارات نظری ۱۳۹۵
شابک	۲۲۴ ص
نوعیت فهرست‌نویسی	۷- ۵۳۸-۲۸۹-۶۰۰-۹۷۸
داشته	فیبا
موضوع	عنوان اصلی: the marketing blueprint : lessons to market & sell anything, ۲۰۱۵
شناسه افزوده	بازار یابی، موفقیت در کسب و کار، کسب و کار - ارتباط
رده بندی ننگره	محمد حسین مهر یزدان ۱۳۶۰ - الناز فرهی ۱۳۶۶ / مترجم
رده بندی دیویی	۱۳۹۵ م/۴۲ HF۵۴۱۵
شماره کتابشناسی ملی	۶۵۸/۸
	۴۴۶۹۰۴



انتشارات نظری

نام کتاب: برنامه کاری
نویسنده: ژول مارکو
ترجمه: محمد حسین مهر یزدان - الناز فرهی
نوبت چاپ: اول - ۱۳۹۵
شمارگان: ۵۰۰
لیتوگرافی، چاپ و صحافی: فرداد - اشراقی

«کلیه حقوق چاپ و نشر مخصوص و محفوظ است.»

دفتر مرکزی: تهران، خیابان ولی عصر (عج)، خیابان سید جمال الدین، آباد (پوسه، آباد)
نیش خیابان فتحی شقایق، جنب بانک انصار، پلاک ۳۲، طبقه ۲، ۱۳۶۰
info@nashrenazari.com www.nashrenazari.com
همراه: ۰۹۱۹۰۱۳۹۴۵۵ تلفن: ۸۸۱۰۲۷۷۵

ارتباط با مترجم:

وب سایت: www.drmehyryzdan.com

همراه: ۰۹۱۳۱۹۰۹۲۵۵

قیمت: ۱۶۰۰۰ ریال

فهرست

عنوان	صفحه
تقدیر و تشکر	۷
درباره نویسنده	۱۳
استراتژی باحالا به نظر رسیدن!	۱۷
چگونه یک جلسه روژر یا جلسه توسعه تجاری بسیار عالی داشته باشیم	۲۵
بهترین روش رشد چیست؟	۳۱
ایجاد مخاطب	۳۷
ایجاد پیش-آوازه	۴۳
به حرکت ادامه بده	۴۹
آنها جوان می مانند	۵۵
یک نام درست انتخاب کنید	۵۹
راه مناسب برای ایجاد تنوع	۶۷
یک نشان تجاری به اندازه نقطه ضعفش قوی است	۷۳
راه حل را به افرادت نشان بده	۸۱
کار سخت لزوماً منجر به نتیجه نمی شود	۸۷
مقیاس پذیری	۹۳
فشار و کشش	۹۷

صفحه	عنوان
۱۰۳	نشان تجاری خودتان را کم به حساب نیاورید
۱۱۱	قدرت داستان‌سرایی
۱۱۷	کشف قیمت عالی
۱۲۳	برای مشتریان خود وقت صرف کنید
۱۳۱	جلب تشکر دیگران خرج دارد
۱۳۷	دو هفته بعد از فروش پیگیر مشتریان خود باشید
۱۴۱	استراتژی قاچاقچی مواد مخدر
۱۴۷	برنامه‌های بلندمدت بی‌فایده است
۱۵۵	جهان یک بازار نیست
۱۶۱	جایگاه شما چیست؟
۱۶۷	استراتژی تحکیم قیمت
۱۷۵	موقعیت، موقعیت، موقعیت
۱۸۳	از درون جعبه فکر کنید
۱۸۹	دستکش‌های بوکس خود را دست کنید
۱۹۵	در یک جمله بنویسید
۲۰۱	اگر هیچ نیازی وجود ندارد، مردم را قانع کنید که نیازی هست
۲۰۷	بازاریابی باید همراه با ماندگاری باشد

عنوان..... صفحه

همیشه با فرد تصمیم گیرنده صحبت کنید..... ۲۱۳

بازاریابان بزرگ هیچ چیز نمی دانند..... ۲۱۹

www.ketab.ir