

لیست کتاب‌های پیشنهادی «گروه توسعه مدیریت فدائش» در حوزه بازاریابی و فروش

ردیف	نام کتاب	توضیحات	ناشر	نویسنده	زمینه
۱	ایرانی ترین فروش، حرفه ای ترین در جهان	۲۱ روش فروش به شیوه مبتنی بر فرهنگ ایرانی	انتشارات ایده نگار	امید فدائی منش	فروش
۲	تبلیغات و فرهنگ	-	انتشارات سیته	عیسی کشاورز	تبلیغات
۳	تاکتیک‌ها و تکنیک‌های تبلیغات	راهکارهای تبلیغات و بازاریابی	انتشارات سیته	دکتر احمد روستا و علی خویه	تبلیغات
۴	اصول و فنون مذاکره	انواع مذاکره، تاکتیک‌های مذاکره و نکات کلیدی	انتشارات شرکت	آرون مارجوری کورمن	مذاکره
۵	پیشنهاد رندشدنی	فروش خدمات و محصولات در ۳ ثانیه	موسسه خدمات فرهنگی رسا	مارک جوینر	فروش
۶	تبلیغات با بیان ساده	راهکارهای تبلیغات و بازاریابی	انتشارات سیته	علیرضا صدرمحمدی	تبلیغات
۷	مارکتینگ با بیان ساده	راهکارهای تبلیغات و بازاریابی	انتشارات سیته	علیرضا صدرمحمدی	تبلیغات

فروش	مری ریچاردز	انتشارات جیحون	روش‌های برقراری مکالمه تلفنی موفق	کلیدهای طلایی مهارت‌های تلفنی	۸
CRM	دیوید الکساندر و چارلز ترنر	انتشارات اندیشه آریا	رهنمودهای علمی و کاربردی برای دست‌اندرکاران تدوین، توسعه، ارزشیابی و مدیریت موثر با مشتریان	مدیریت روابط با مشتری CRM	۹
فروش	دکتر سید رسول آقا داود و مهندس مجید ردائی	انتشارات غزل	تکنیک‌های رفتار با مشتری قابل استغاده در موسسات مالی و تجاری (بانکها و هتل‌ها)	تمرین رفتار با مشتری	۱۰
فروش	رنی پ. واک آپ	انتشارات نسل نواندیش	از مجموعه کتاب‌های تجارت جهانی (۲)	فروش تلفنی به همه	۱۱
بازاریابی	پالی برد	انتشارات تورنگ	-	تحقیقات بازاریابی در یک هفته	۱۲
فروش	رابرت دیلیو. بلای	موسسه انتشارات توسعه روابط تجاری	افزایش سود از طریق فروش تلفنی، عناصر مهم فروش تلفنی موفق و افزایش فروش	اسرار فروش تلفنی موفق	۱۳
تبلیغات	لری دی. کلی و دونالد دبلیو. جاگن‌هیمر	انتشارات سیته	راهکارهای تبلیغات و بازاریابی (۲۲)	برنامه ریزی رسانه‌های تبلیغاتی (با رویکرد به مدیریت نام تجاری)	۱۴
فروش	استیفن شیفمن	انتشارات اردیبهشت	بازاریابی برای ارائه‌ی محصولات و خدمات TeleMarketing	فنون بازاریابی تلفنی	۱۵

بازاریابی	حسن نصیری قیداری	موسسه خدمات فرهنگی رسا	تئوری های مدیریت، مدیریت روابط عمومی و روابط عمومی؛ استراتژیست کارآمد سازمان	مدیریت روابط عمومی	۱۶
بازاریابی	دکتر احمد روستا، دکتر داور ونوس و دکتر عبدالحمید ابراهیمی	سازمان مطالعه و تدوین کتب علوم انسانی دانشگاهها (سمت)	معرفی بازاریابی، برنامه ریزی استراتژیک بازاریابی، پیش بینی فروش و...	مدیریت بازاریابی	۱۷
بازاریابی	فیلیپ آر. کاتورا و جال ال. گراهام	دانشگاه آزاد اسلامی - واحد علوم تحقیقات	چشم انداز و چالش بازاریابی بین المللی، محیط پویای تجارت بین الملل، مدیریت بازاریابی جهانی و فنون بازاریابی بین الملل	بازاریابی بین المللی	۱۸
بازاریابی	مری-ک-فاستر و راس مک ناتون	انتشارات مبلغان	-	مبانی تحقیقات بازاریابی	۱۹
بازاریابی	علی سلیمانی بشلی و رضا اکبری اصل	انتشارات اتحاد	کلیات بازاریابی در بانکها، جایگاه یابی در بانکداری و مدیریت ارتباط با مشتری	بازاریابی خدمات بانکی	۲۰
بازاریابی	مهرداد مولوی خراسانی	انتشارات مُبلغان	راهنمای عملی صادرات کالا و خدمات فنی و مهندسی	صادرات گام به گام	۲۱
بازاریابی	دکتر داریوش رشیدی	انتشارات کوهسار	فرآیندهای بازاریابی	بازاریابی خدمات بانکی	۲۲
تبلیغات	لوک دوپونت	انتشارات سیته	راهکارهایی از بزرگترین تبلیغات جهان	راهکار تبلیغاتی ۱۰۰۱	۲۳

فروش	محمد احمدپور	انتشارات نجوا دل	ترفندهایی برای مذاکره، جنگ روانی، برند و برندسازی، فروشندهی حرفه‌ای و...	سایه‌های فروش	۲۴
زبان بدن	رامین کریمی	انتشارات بهار سبز	-	زبان بدن	۲۵
فروش	رابین فیلدر	انتشارات مُبلغان	راهبردهای فروش مشاوره‌ای در قرن بیست و یکم	چگونه بیشتر از رقبایتان بفروشید	۲۶
CRM	دکتر محمد جعفر تارخ	انتشارات کتاب یوسف	مفاهیم پایه، پیاده‌سازی CRM در سازمان، مباحث پیشرفته و کاربردهای e-CRM در صنایع مختلف	مدیریت امور مشتریان الکترونیکی	۲۷
فروش	هادی معماری	انتشارات قلم همت	نکته‌های فوق‌العاده و کاربردی برای شناخت انواع مشتریان	مشتری را بشناسی، می‌فروشی!	۲۸
بازاریابی	دکتر احمد یحیایی ایله‌ای	انتشارات کارگزار روابط عمومی	-	مدیریت تشریفات	۲۹
CRM	امید فدائی منش	انتشارات ایده نگار	متدولوژی مدیریت ارتباط با مشتریان در بانک‌های ایران	مدیریت ارتباط با مشتریان بانکی ایرانی (BICRM)	۳۰