

151478

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ



اصول مدیریت و برنامه ریزی تقاضا

تألیف:

دینا دانادوست

(کارشناسی ارشد مدیریت صنعتی (مالی) دانشگاه آزاد اسلامی)

جواد دهنر آبادی

(دکتری مدیریت صنعتی (تولید) دانشگاه آزاد اسلامی)

تحت شعار:

محمد رضا کاباران زاد قدیم

(دانشیار دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران مرکزی)



Email : simaye.danesh@yahoo.com

Telegram : [telegram.me/simayedaneshpub](https://t.me/simayedaneshpub)

سرشناسه	:	دانا دوست، رعنا، ۱۳۶۷ -
عنوان و نام پدیدآور	:	اصول مدیریت و برنامه ریزی تقاضا / تألیف رعنا دانا دوست، جواد خمیس آبادی؛ تحت نظارت محمدرضا کاباران زاد قدیم.
مشخصات نشر	:	تهران : سیمای دانش: آذر، ۱۳۹۶.
مشخصات ظاهری	:	۳۳۹ ص.: مصور، جدول.
شابک	:	۹۷۸-۶۰۰-۱۲۰-۳۶۱-۹
وضعیت فهرست نویسی	:	فیا
یادداشت	:	کتابنامه: ص. ۳۲۵ - ۳۲۹.
موضوع	:	بازاریابی -- مدیریت
موضوع	:	Marketing -- Management
موضوع	:	برنامه ریزی راهبردی
موضوع	:	Strategic planning
شماره افزوده	:	خمیس آبادی، جواد، ۱۳۶۵ -
شماره افزوده	:	کاباران زاد قدیم، محمدرضا، ۱۳۴۳ -
رده بندی کلاس	:	۱۳۹۶ ۵۴۱۵/۵۲ HF۱۳
رده بندی دیویی	:	۷/۶۵۸
شماره ثبت کتابخانه ملی	:	۴۷۷۳۱۳۹

اصول مدیریت و برنامه ریزی تقاضا

تألیف:	رعنا دانا دوست - جواد خمیس آبادی
تحت نظارت:	محمدرضا کاباران زاد قدیم
ناشر:	انتشارات سیمای دانش
ناشر همکار:	انتشارات آذر
نوبت چاپ:	اول/ ۱۳۹۶
تیراژ:	۱۰۰۰ نسخه
حروفچینی:	موسسه مهراد
لیتوگرافی:	باختر
چاپخانه:	فرشیوه
صحافی:	روشنک
شابک:	۹۷۸-۶۰۰-۱۲۰-۳۶۱-۹
قیمت:	۲۴۰۰۰۰ ریال

کلیه حقوق این اثر برای مولف محفوظ است.

انتشارات سیمای دانش: خیابان انقلاب - ابتدای خیابان ۱۲ فروردین
 پلاک ۳۱۸ - تلفن: ۶۶۴۶۴۷۷۹
 فروشگاه سیمای دانش: ۶۶۴۶۰۵۴۵
 انتشارات آذر: ۶۶۴۶۵۸۳۰
 کتابفروشی عصر دانش: ۶۶۴۹۳۷۰۱
 کتابفروشی پرهمام: ۶۶۴۶۸۲۳۵

تشکرات

نوشته کتاب شامل بسیاری از نقش های حمایتی است. نخستین و بهترین موکلین من همکاران اولیور وایت و تخصیص بهبود تکنیک های مدیریت تقاضاست بنابراین شرکت ها می توانند از لحاظ مالی موفقیت بیشتری داشته باشند. سپس، کسانی که اینجانب را تشویق کردند تا آنچه سالهاست تدریس و مربیگری کرده ام را روی کاغذ بیاورم. و در نهایت، کسانی که اینجانب را تشویق، حمایت و شکیبایی کردند. من همیشه از حمایت بسیاری در طول نوشتن این کتاب سپاسگذارم. برخی لیاقت تشکر ویژه دارند. در اصل همکار زینت ام جرج پالماتیر پیشنهاد نوشتن کتاب مدیریت تقاضا را به من دادند. به عنوان یکی از مربیان برجسته در تقسیم بینش مدیریت تقاضا و فروش و برنامه ریزی عملیات ها به من بودند. امیدوارم بتوانیم به همکاری بیشتر در سالهای پیش رو ادامه دهیم. مدیون بسیاری از افرادی هستیم که با وجود زندگی پرمشغله خود وقت خود را صرف بازبینی بخش های کتاب کردند. تشکر ویژه از همکاران اولیور وایت دارم: پت اسکورلا تقریباً هر صفحه کتاب را خواند و توصیه جزء به جزء را پیشنهاد کرد و عقاید جالب توجهی درباره عناوینی که حس می کنید باید در کتاب ذکر شود، داشت. لاری ویلسون، مثالی برای فصل ۶ فراهم کرد؛ دنیس گرور فصل همکاری تقاضا را بازبینی کرد؛ و مارس برگرون و رون ایرلند دید خود را نسبت به مدیریت تقاضا، همکاری و یکپارچگی در آینده به اشتراک گذاشت.

این کتاب هرگز بدون حمایت موسسه انتشاراتی متعهد به پیشبرد دانش تکنیک های بازرگانی، حاصلی نداشت. از انتشاراتی و جی روس و ناشر درو گیرمن سپاسگذارم. درو، سالها تجربه خود درباره نوشته موفقیت آمیز و کتاب های بازار بازرگانی را در اختیار من قرار داد. همچنین تشویق و صبوری پیشنهادی ایشان باعث شد بتوانم بهترین کتاب ممکن را بنویسم.

دعا ویژه ای از حمایت خانواده و دوستانم این مدت همراه من بود. والدینم، جری و ویویان کروئل، خواهرانم کاتلین کروئل و کانستنس پپر، مادر بزرگم لوسی کونور و پدر و مادر همسرم باب و گلدیز کرام حمایت فوق العاده ای با تشویق هایشان داشتند. دوستان گروه شبانه ما نه فقط مشوق من بودند بلکه عامل نیرو بخش خنده و سرگرمی بودند. بسیار از جودی ویتوک، جری و سوزان هولسکلوا، ریک و وریج تونر و کوین و کارول هونکومپ مشترکم. تشکر ویژه از از سوزی استوکدل برای اینکه همیشه مرا باور داشت که از عهده نوشتن این کتاب بر می آیم و به این کار تشویقم می کرد، متشکرم. سالها پیش هم سرم جری و من درباره اهداف زندگی صحبت کردیم. هدفم نوشتن کتاب های زیادی بود. با وجود است و پنجه نرم کردن با سرطان هرکاری که می توانست انجام داد تا به من اجازه برای تحقیق و نوشتن این کتاب بدهد. این کتاب بدون «نفس جری زیر بالهای من» کامل نمیشد.

کولین کرام

اخل هوایما در مسیر تورنتو، کانادا

۱.....	فصل اول
۲.....	مقدمه
۸.....	سوالات
۱۱.....	بخش ۱
۱۱.....	مبانی مدیریت تقاضا
۱۱.....	فصل ۲ مدیریت تقاضا چیست؟
۱۹.....	خلاصه بهترین تکنیک ها برای مدیریت تقاضا
۲۰.....	سوالات
۲۱.....	فعالیت
۲۳.....	فصل سوم: آیا مدیریت تقاضا ارزش تلاش دارد؟
۲۳.....	خلاصه بهترین تکنیک ها در تاثیر مالی مدیریت تقاضا
۳۴.....	سوالات
۳۴.....	فصل چهارم: اصول برنامه ریزی تقاضا
۶۳.....	خلاصه بهترین تکنیک های برنامه ریزی تقاضا
۶۴.....	سوالات
۶۵.....	فصل پنجم: اصول برقراری ارتباط تقاضا
۸۲.....	خلاصه ای از بهترین تکنیک ها برای تقاضا ارتباطات
۸۳.....	سوالات
۸۵.....	فصل ششم: اصول تاثیرگذاری تقاضا
۱۰۳.....	خلاصه بهترین تکنیک ها برای تاثیرگذاری تقاضا
۱۰۴.....	سوالات
۱۰۷.....	فصل هفتم: مدیریت و اولویت بندی تقاضا
۱۳۵.....	خلاصه بهترین تکنیک ها برای مدیریت و اولویت بندی تقاضا

۱۳۷	سوالات
۱۳۹	بخش II
۱۳۹	موضوعات و تکنیک ها
۱۳۹	فصل هشتم: اخبار متعدد تقاضا
۱۶۱	خلاصه بهترین تکنیک های بدست آوردن بازبینی متعدد
۱۶۲	سوالات
۱۶۵	فصل نهم: کسر انسانی
۱۸۶	خلاصه بهترین تکنیک ها برای کسر انسانی
۱۸۸	سوالات
۱۸۹	فصل دهم: استراتژی های برنامه ریزی برای بلاتکلیفی مدیریتی
۱۹۶	طرح تقاضا آمریکا
۲۲۰	خلاصه بهترین تکنیک ها برای بلاتکلیفی مدیریتی
۲۲۱	سوالات
۲۲۳	فصل یازدهم: سنجش عملکرد
۲۵۲	خلاصه بهترین تکنیک ها برای سنجش عملکرد
۲۵۳	سوالات
۲۵۵	فصل دوازدهم: نقش تکنولوژی
۲۷۲	خلاصه بهترین تکنیک ها برای استفاده از تکنولوژی
۲۷۴	سوالات
۲۷۵	بخش II
۲۷۵	همکاری، توافق و یکپارچگی
۲۷۵	فصل سیزدهم: تقاضا همکاری
۲۹۸	خلاصه بهترین تکنیک ها برای تقاضا همکاری
۲۹۹	سوالات
۳۰۱	فصل چهاردهم: تقاضا توافق و یکپارچگی
۳۲۱	خلاصه بهترین تکنیک ها برای توافق تقاضا و یکپارچگی

۳۲۴سوالات

۳۲۵مراجع

www.ketab.ir