

الاساليب الكمية في التسويق

الأستاذ الدكتور حميد عبد النبي الطائي
الدكتور سماح وليد نجيب

الفهرس

الموضوع	الصفحة
الفصل الأول: مدخل مفاهيمي للتسويق الحديث	78-7
الفصل الثاني: مدخل مفاهيمي للأساليب الكمية في التسويق	101-79
الفصل الثالث: مفهوم نظرية القرار وآليات اتخاذ القرارات التسويقية	134-103
الفصل الرابع: البرمجة الخطية (الطريقة البيانية) في معالجة المشكلات التسويقية	150-135
الفصل الخامس: طريقة السمبلكس	160-151
الفصل السادس: مشكلة التخصيص والنقل في تخزين المنتجات وتسويقها	176-161
الفصل السابع: النماذج الشبكية	193-177
الفصل الثامن: التنبؤ بالمبيعات	228-195
الفصل التاسع: التحليل العنقودي	253-229