

**မာတိကာ**

---

စဉ်	အကြောင်းအရာ	စာမျက်နှာ
	နိဒါန်း	
၀။	<b>အခန်း (၁)</b>	
	ဖောက်သည်ကို ပထမထားခြင်း	၁
*	မတ်ကက်တင်းကို သဘောပေါက်နားလည်ခြင်း	၂
*	မတ်ကက်တင်း Mix ကို ခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာခြင်း	၈
*	သင်၏ Customers များနှင့် ကျွမ်းဝင်ခြင်း	၂၀
*	ဖောက်သည်၏ ဝယ်ယူမှုကို သဘောပေါက်နားလည်ခြင်း	၂၇
*	ဆက်ဆံရေးအခြေအနေ (ကောင်း) ကိုတည်ဆောက်ခြင်း	၃၉
*	Customers အသစ်များကို အောင်မြင်ခြင်း	၅၁
၂။	<b>အခန်း (၂)</b>	
	ခိုင်မာသော ထုတ်ကုန်ကိုတည်ဆောက်ခြင်း	၅၈
*	ထုတ်ကုန်များကို ပိုမိုတိုးတက်ကောင်းမွန်အောင်ပြုလုပ်ခြင်း	၅၉
*	သင်၏ထုတ်ကုန်ကို အများနှင့်မတူ တစ်မူထူးခြားအောင် ပြုလုပ်ခြင်း	၆၅
*	အမှတ်တံဆိပ် (အမည်) ကို ပြုစုပျိုးထောင်ခြင်း	၇၇
*	ထုတ်ကုန်မှတစ်ဆင့် ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုကို ရရှိအောင်မြင်ခြင်း	၈၇

၃။	<b>အခန်း (၃)</b>	
	လူထုသိအောင် ကြော်ငြာခြင်းကို အမြင့်ဆုံးမြှင့်တင်ခြင်း	၉၃
*	ပုံနှိပ်မီဒီယာတွင် ကြော်ငြာခြင်း	၁၀၄
*	ရေဒီယိုတွင် ကြော်ငြာခြင်း	၁၁၅
*	တိုက်ရိုက်မေးလ်ကို ကျွမ်းကျင်ခြင်း	၁၂၁
*	အင်တာနက်ကိုအသုံးပြုခြင်း	၁၃၁
၄။	<b>အခန်း (၄)</b>	
	မဟာဗျူဟာကို တည်ဆောက်ခြင်း	၁၄၂
*	မဟာဗျူဟာကျကျ စဉ်းစားတွေးခေါ်ခြင်း	၁၄၃
*	ရည်ရွယ်ချက်များ ချမှတ်ခြင်း	၁၅၄
*	သင်၏ပစ်မှတ်ပန်းတိုင်ကို ရရှိအောင်မြင်ခြင်း	၁၆၁
*	မဟာဗျူဟာကို သက်ရောက်မှုရှိစေခြင်း	၁၆၈
*	ထောက်ခံမှုရရှိခြင်း	၁၇၄
*	သင်၏ မတ်ကက်တင်းစွမ်းရည်ကို အကဲဖြတ်ခြင်း	၁၈၀