

မာတိကာ

စာအုပ်မိတ်ဆက် -
စာရေးသူအကြောင်း -

အပိုင်း (၁) ထိပ်တန်း အရောင်းသမား ဖြစ်လာဖို့

• အရောင်းအဝယ်အခြေခံများနှင့် အနှစ်သာရများ	၁
• တည်ဆောက်ရမယ့် ယုံကြည်မှု (၃)ခု	၂
• အရောင်းသမား ပုံစံ (၃) မျိုး	၄
• ကျင့်ဝတ်နှင့်အညီ ရောင်းချခြင်း	၉
• အရောင်းသမားတွေ မှားလေ့ရှိတဲ့အမှားများ	၁၂
• အရောင်း ဥပဒေသ	၁၈
• ရောင်းချခြင်း အဆင့် (၇)ဆင့်	၂၅
• ဝယ်သူများ ရှာဖွေခြင်း နည်းလမ်းများ	၃၂
• ဈေးရောင်းကောင်းဖို့အတွက် ဘာတွေ ဖြည့်ဆည်းထားရမလဲ	၃၆
• ပြောဆိုဆက်ဆံရေးစွမ်းရည် မြှင့်တက်လာဖို့	၃၉
• လူတွေ ဘာလို့ဝယ်ကြလဲ၊ ဘာလို့ချင်လို့လဲ	၄၉
• ထိထိရောက်ရောက် ပြောဆို တင်ဆက်နိုင်ဖို့	၅၅
• အချိန်တိုတွင်း မှတ်မိအောင် မိတ်ဆက်တတ်ဖို့	၆၆
• ဝယ်သူအမျိုးမျိုး၊ စိတ်အထွေထွေ	၇၀
• ငြင်းဆန်မှုများကို ကျော်လွှားခြင်းနှင့် အရောင်းပိတ်ခြင်း	

• သဘောတူညီမှု ရယူခြင်းနည်းလမ်းများ	၈၈
• မေးမြန်း-ဆွဲဆောင် ရောင်းချခြင်း	၁၁၄
• ဝယ်သူများနှင့် ရင်းနှီးမှုတည်ဆောက်ခြင်း	၁၂၀

အပိုင်း (၂) အရောင်းဗျူဟာ ချမှတ်ခြင်း

• အရောင်းပိုင်းကို စီမံသူတို့ရဲ့ တာဝန်များ	၁၄၁
• အရောင်းသမား နှင့် အရောင်းမန်နေဂျာ ကွာခြားချက်များ	၁၄၃
• မတူညီတဲ့ ဈေးကွက်သဘောတရားများကိုနားလည်ခြင်း	၁၅၂
• ဝယ်သူအမျိုးအစားများကို လေ့လာခြင်း	၁၆၁
• စားသုံးသူ ဈေးကွက်အကြောင်း	၁၆၂
• B2B ဈေးကွက်အကြောင်း	၁၈၀
• အရောင်းဗျူဟာချမှတ်ဖို့အတွက် သိရှိနားလည်ထားသင့်တဲ့ အကြောင်းအရာများ	၁၉၆
• အရောင်းဗျူဟာတစ်ခုချမှတ်ခြင်း	၂၂၅
• အရောင်းဗျူဟာချမှတ်ဖို့အတွက် သုံးသပ်ချက်များပြုလုပ်ခြင်း	၂၂၉
• ပြင်ပရိုက်ခတ်မှုများ၊ လုပ်ငန်းတွင်း သုံးသပ်ချက်များ ပေါင်းစည်းပြီး ဗျူဟာချမှတ်ခြင်း	၂၃၆
• ဈေးကွက်နေရာယူခြင်း	၂၃၈
• ဝင်ငွေ၊ ထွက်ငွေ ခန့်မှန်းချက်များရေးဆွဲခြင်း	၂၄၅

• အရောင်းဗျူဟာအတွက် အရောင်းပိုင်းအစီအစဉ်တစ်ခု	၂၅၂
• ဈေးနှုန်းသတ်မှတ်ခြင်း	၂၅၅
• ပရိုမိုးရှင်း နည်းလမ်းများ	၂၆၃
• ဖြန့်ဖြူးရေးနည်းလမ်းများ	၂၇၀
• လက်ကား ဝယ်သူ၊ အရေးကြီးတဲ့ ဝယ်သူများကို စီမံခန့်ခွဲခြင်း	၂၈၃
• KAM တစ်ယောက်မှာရှိရမယ့်အရည်အချင်းများ	၂၈၉
• KAM ထားခြင်းရဲ့ကောင်းကျိုး၊ ဆိုးကျိုးများ	၂၉၃
• Key Account များနှင့် ဆက်ဆံရေးတည်ဆောက်ခြင်း	၂၉၆

အပိုင်း (၃) အရောင်းအဖွဲ့ကို ဦးဆောင်ခြင်းနှင့် စီမံခန့်ခွဲခြင်း

• စီမံခန့်ခွဲမှု နှင့် ခေါင်းဆောင်မှုပုံစံများအကြောင်း	၃၀၇
• စီမံခန့်ခွဲခြင်းလုပ်ငန်းစဉ်များ	၃၀၉
• ခေါင်းဆောင်ကောင်းများမှာ တွေ့ရလေ့ရှိတဲ့ အရည်အသွေးနှင့် စရိုက်များ	၃၁၅
• ခေါင်းဆောင်မှု ပုံစံ ၆ မျိုး	၃၁၇
• ခေါင်းဆောင်မှု အဆင့်များ	၃၂၀
• အရောင်းအဖွဲ့တစ်ခုကို အကောင်းဆုံးပုံစံနဲ့ ဘယ်လိုဖွဲ့စည်းတည်ဆောက်မလဲ	၃၃၂
• အရောင်းရည်မှန်းချက် ချမှတ်ခြင်း	၃၄၁
• အရောင်းအဖွဲ့မှာလူဘယ်နှစ်ယောက်လောက်ခန့်ရမလဲ တွက်ချက်ခြင်း	၃၄၃
• အရောင်းသမားများရှာဖွေခြင်းနှင့် ခန့်အပ်ခြင်း	၃၄၆

• ထိရောက်တဲ့ အင်တာဗျူး နည်းလမ်းများ	၃၅၁
• အရောင်းသမားအတွက် လှုံ့ဆော်မှု၊ သင်တန်းပေးခြင်းနှင့် ဆုကြေးငွေ	၃၅၆
• လုပ်ငန်းတိုင်း ကြံ့တွေ့ရမယ့် စိန်ခေါ်မှု ၇ ခု	၃၇၃
• သင်တန်းပေးခြင်း	၃၇၆
• အရောင်းသမားများအတွက် ဆုပေးအစီအစဉ်	၃၈၁
• အရောင်းရလဒ်များ၊ စီမံခန့်ခွဲခြင်း	၃၈၆
• အလုပ်တာဝန်ခွဲဝေပေးခြင်း	၃၉၅
• ရလဒ်ထွက်တဲ့ အစည်းအဝေးတွေ ဖြစ်ဖို့	၄၀၀

• ဝန်ခံချက်	၄၁၁
• ကျေးဇူးတင်လွှာ	၄၁၃
• အကိုးအကား စာအုပ်စာရင်း	၄၁၄

