

دکتر کامبیز حیدرزاده

مدرس، پژوهشگر و مشاور مدیریت بازاریابی

دانشگاه آزاد اسلامی علوم و تحقیقات
دانشکده مدیریت و اقتصاد - گروه مدیریت بازرگانی
تهران، بزرگراه شهید ستاری شمالی
کد پستی: ۱۴۷۷۸۹۳۸۵۵

دانشیار مدیریت بازاریابی
عضو رسمی گروه مدیریت بازرگانی
(کارشناسی ارشد و دکتری)
دانشکده مدیریت و اقتصاد
دانشگاه آزاد اسلامی علوم و تحقیقات

kambizheidarzadeh@yahoo.com



مترجم، «ایدئولوگ» نیست، فقط مترجم است. یعنی ممکن است کتابی را انتخاب و ترجمه کند اما با عقاید نویسنده اش موافق نباشد یعنی ترجمه می کند تا امکان و بستر نقد شدن نویسنده را فراهم کند. منتقد هم باید هنگام استفاده از متن ترجمه ای به اصل آن هم رجوع کند. حضرت مولانا می فرماید:

از محقق تا مقلد فرق هاست
منبع گفتار این سوزی بود

کاین چو داوودست، آن دیگر صداست
و آن مقلد کهنه آموزی بود

متأسفانه پذیرش این که مقدمه «فن و فناوری (تکنولوژی)»، «علم» است هنوز خوب انجام نشده است. از دوره قاجار که علوم غربی وارد ایران شد ما صرفاً جذب/وارد کننده علوم غربی و به یک معنا مصرف کننده علوم غربی بودیم در حالی که نیاز مبرم داریم که به جای مصرف صرف، به تولید علم واقعی و با کیفیت پردازیم که مشتری/خریدار جهانی نیز داشته باشد. در این مسیر اگر بپذیریم که فهم «ترجمه علم»، پیش درآمد «تولید علم» است به پیروزی بزرگی دست یافته ایم.

دوستان همیشه تذکر داده و خرده می گیرند که زمانی، برای نوشتن پیشگفتار کتاب ها نمی گذاریم و باری به هر جهت و خیلی مشابه هم، متنی را جمع می کنیم. بله همین درست است حق کاملاً با آنها است!!! چون دقت در انتخاب کتاب‌های مفید و سپس ترجمه آنها در حد توان و سواد، انرژی دیگری باقی نمی گذارد و از سوی دیگر نوشتن متن بر روی آثار دیگران را چندان معنادار نمی دانیم، چون صاحب آن اثر نیستیم. اما حتی اینک هم که تعداد کتاب‌هایی که ترجمه کرده‌ایم از مرز پیش بینی ها نیز فراتر رفته است، معتقدیم در حوزه مدیریت بازاریابی به «نهضت ترجمه» در ایران نیاز داریم تا بتوانیم، ابتدا با دیدگاه‌های دیگران که به زبان علمی دنیا (یعنی زبان انگلیسی) منتشر می شود آشنا شویم، و سپس بخواهیم آنها را نقد کرده و در نهایت دیدگاه‌های خودمان را منتشر کنیم.

ای کاش دوستان هم، ایده‌آل‌گرایی را کنار بگذارند و با امثال ما همراه شوند تا سریع‌تر به هدف نخست نهضت ترجمه در حوزه مدیریت بازاریابی در ایران (یعنی آشنایی با آرا و نظرات صاحب‌نظران بین المللی) دست یابیم، و سپس تلاش کنیم به جای دقت در نوشتن پیشگفتار مترجم بر روی آثار دیگران (که این کار هم واقعا کار ارزشمند و با اهمیتی است)، دیدگاه‌های خودمان را با توجه به شرایط و زمینه‌های محیطی کشورمان، درست و ایده آل بنویسیم (یعنی تالیف را آغاز کنیم) و دقت کنیم تا مطلب را به درستی به مخاطبان منتقل کنیم. به تاسی از حضرت مولونا که می فرماید:

فارسی گو که جمله دریابند
گرچه زین غافلند و در خوابند

اگر به ریشه‌های تاریخی موضوع «نهضت ترجمه» نیز دقت کنیم، حتی پیشرفت‌های علمی تمدن اسلامی نیز به قرن دوم هجری قمری و تاسیس «بیت الحکمه» در بغداد - به عنوان پایگاه اصلی ترجمه متون علمی بیگانه به زبان عربی - در عهد خلفای عباسی (مامون) باز می‌گردد که تا حد زیادی نیز متأثر از مدرسه «جندی شاپور» بود. مامون فرزند هارون الرشید، خلیفه مقتدر عباسی، که پیرو «مذهب معتزله» بود برای دفاع از مذهب مذکور احساس نیاز شدیدی به استدلال‌های عقلانی و منطقی می کرد و با گماردن «حنین بن

اسحاق» به سمت ریاست بیت الحکمه، (که به زبان‌های عربی، یونانی، سریانی، فارسی مسلط بود و کتاب‌های ارسطو و جالینوس را نیز از یونانی به عربی ترجمه کرد) به مترجمان طلای خالص پاداش می داد. «جرجی زیدان» در کتاب معروف «تاریخ تمدن اسلام» نقل می کند که تمدن اسلامی چند مرحله را تا دستیابی به شکوفایی علمی طی کرد: مرحله اول، نهضت ترجمه بود ... مرحله دوم، مطالعه و بررسی متون ترجمه شده برای آشنایی با علوم بیگانه ... مرحله سوم، حاشیه نویسی تحلیلی یا انتقادی بر مطالب مذکور برای تمرین تولید علم ... مرحله چهارم، حرکت از ترجمه و نقل و شرح و نقد به سمت نظریه پردازی و تولید علم.

البته آن چه اهمیت دارد این است که نباید «ترجمه» اصالت یابد و این «وسیله»، خود به «هدف» تبدیل شود یا سبب ایجاد توقف در مرحله «ترجمه» شود. به نظر می رسد در حوزه «مدیریت بازاریابی» هنوز در مرحله «نهضت ترجمه» نیازهای فراوانی داریم.

کامبیز حیدرزاده

(دانشیار گروه مدیریت بازرگانی، عضو هیات علمی دانشگاه آزاد اسلامی علوم و تحقیقات)

تابستان ۱۳۹۴

ACCORDING TO KOTLER

TEN DEADLY MARKETING SINS: SIGNS AND SOLUTIONS

فیلیپ کاتلر به سوالات تخصصی شما در بازاریابی پاسخ می‌دهد

نویسنده: پروفیسور فیلیپ کاتلر
مترجمان: دکتر کامبیز حیدرزاده، دکتر رضا رادفر

ناشر: حکیم باشی
تلفن: ۲۲۷۶۳۷۶۴، ۲۲۷۶۸۳۷۵

نوبت چاپ: اول، پائیز ۱۳۸۶ - دوم، زمستان ۱۳۸۹ - سوم، بهار ۱۳۹۰
چهارم، پاییز ۱۳۹۱ - پنجم، زمستان ۱۳۹۱ - ششم، ۱۳۹۲ - هفتم، ۱۳۹۳
شمارگان: ۱۰۰۰ جلد
تعداد صفحات: ۱۹۰ صفحه
بها: ۹۰،۰۰۰ ریال
سال: ۲۰۰۵



ده اشتباه نابخشودنی در بازاریابی

نویسنده: پروفیسور فیلیپ کاتلر
مترجم: دکتر کامبیز حیدرزاده

ناشر: حکیم باشی
تلفن: ۲۲۷۶۳۷۶۴، ۲۲۷۶۸۳۷۵

نوبت چاپ: اول، بهار ۱۳۸۴ - دوم، تابستان ۱۳۸۴ - سوم، تابستان ۱۳۸۶
چهارم، بهار ۱۳۹۰ - پنجم، زمستان ۱۳۹۰ - ششم، ۱۳۹۲ - هفتم، ۱۳۹۳
شمارگان: ۱۰۰۰ جلد
تعداد صفحات: ۱۲۴ صفحه
بها: ۷۳،۰۰۰ ریال
سال: ۲۰۰۴



QUANTITATIVE MODELS IN MARKETING RESEARCH

LATERAL MARKETING: NEW TECHNIQUES FOR FINDING BREAKTHROUGH IDEAS

مدل‌های کمی در تحقیقات بازاریابی

نویسندگان: پروفیسور فیلیپ هانس فرانتسیس، دکتر ریچارد پاپ
مترجم: دکتر کامبیز حیدرزاده

ناشر: حکیم باشی
تلفن: ۲۲۷۶۳۷۶۴، ۲۲۷۶۸۳۷۵

نوبت چاپ: اول، تابستان ۱۳۸۶
شمارگان: ۲۰۰۰ جلد
تعداد صفحات: ۳۱۰ صفحه
بها: ۳۵،۰۰۰ ریال
سال: ۲۰۱۰

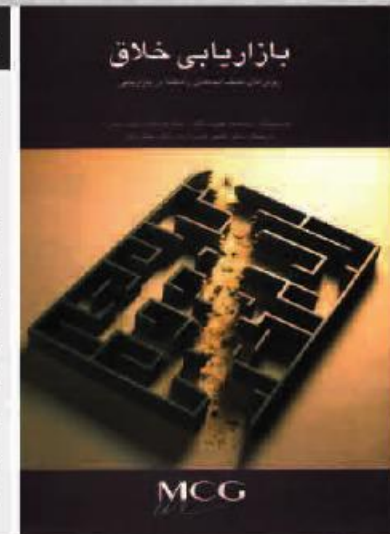


بازاریابی خلاق

نویسندگان: پروفیسور فیلیپ کاتلر، دکتر فرناندو تریانس دپس
مترجمان: دکتر کامبیز حیدرزاده، دکتر رضا رادفر

ناشر: حکیم باشی
تلفن: ۲۲۷۶۳۷۶۴، ۲۲۷۶۸۳۷۵

نوبت چاپ: اول، زمستان ۱۳۸۴ - دوم، پائیز ۱۳۸۶ - سوم، بهار ۱۳۹۰
چهارم، پائیز ۱۳۹۱ - پنجم، زمستان ۱۳۹۱ - ششم، ۱۳۹۳
شمارگان: ۱۰۰۰ جلد
تعداد صفحات: ۱۸۰ صفحه
بها: ۹۰،۰۰۰ ریال
سال: ۲۰۰۳



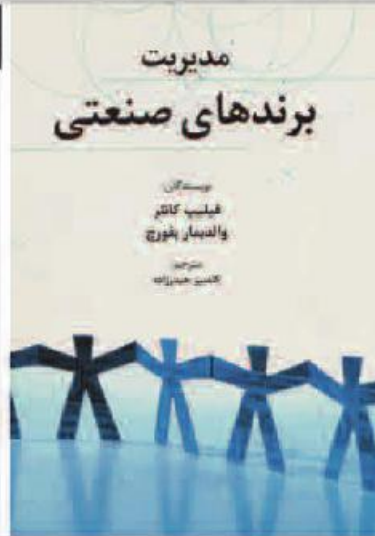
B2B BRAND MANAGEMENT

مدیریت برندهای صنعتی

نویسندگان: پروفسور فیلیپ کاتلر، پروفسور والدیمار بفورچ
مترجم: دکتر کامبیز حیدرزاده

ناشر: سیتِه
تلفن: ۷۷۵۰۲۹۹۳، ۷۷۵۰۹۳۳۹
نوبت چاپ: اول، پائیز ۱۳۸۹

شمارگان: ۲۰۰۰ جلد
تعداد صفحات: ۳۲۴ صفحه
بها: ۱۶۰،۰۰۰ ریال
سال: ۲۰۰۶

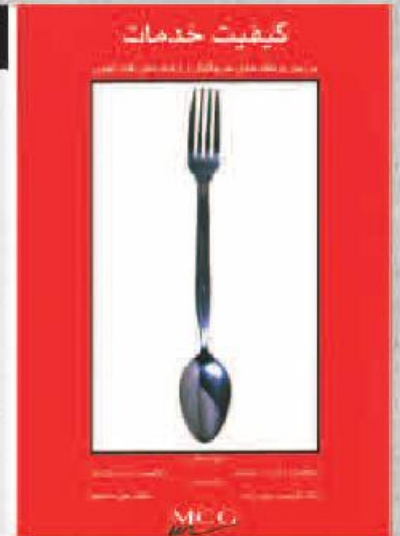


SERVICE QUALITY

کیفیت خدمات

نویسندگان: پروفسور والرئ آ. زیتامل، پروفسور آ. پاراسورمان
مترجمان: دکتر کامبیز حیدرزاده، دکتر علی حاجیها

ناشر: حکیم باشی
تلفن: ۲۲۷۶۸۳۷۵، ۲۲۷۶۳۷۶۴
نوبت چاپ: اول، پائیز ۱۳۸۷
شمارگان: ۲۰۰۰ جلد
تعداد صفحات: ۱۴۴ صفحه
بها: ۲۸۰،۰۰۰ ریال
سال: ۲۰۰۴



MARKETER'S TOOLKIT: THE 10 STRATEGIES YOU NEED TO SUCCEED

جعبه ابزار بازاریابی

نویسندگان: دکتر پاتریک باروین، دکتر ریچارد لیوک
مترجمان: دکتر کامبیز حیدرزاده، امین اسداللهی

ناشر: سیتِه
تلفن: ۷۷۵۰۲۹۹۳، ۷۷۵۰۹۳۳۹
نوبت چاپ: اول، زمستان ۱۳۸۹ - دوم، پاییز ۱۳۹۲

شمارگان: ۲۰۰۰ جلد
تعداد صفحات: ۲۸۸ صفحه
بها: ۱۲۰،۰۰۰ ریال
سال: ۲۰۰۶



STRATEGIC MARKETING MANAGEMENT

مدیریت استراتژیک بازاریابی

نویسندگان: پروفسور دیوید کراونز، پروفسور چارلز لمب،
پروفسور ویکتوریا کیریتندن
مترجمان: دکتر محمد علی عبدالوند، دکتر کامبیز حیدرزاده

ناشر: دانشگاه آزاد اسلامی علوم و تحقیقات تهران
تلفن: ۴۴۸۶۵۱۱۱
نوبت چاپ: اول، پائیز و زمستان ۱۳۸۸

شمارگان: ۲۰۰۰ جلد
تعداد صفحات: ۵۵۵ صفحه
بها: ۱۱۰،۰۰۰ ریال
سال: ۲۰۰۱



CHAOTICS: THE BUSINESS OF MANAGING AND MARKETING
IN THE AGE OF TURBULENCE

MARKETING 3.0

بی نظمی در بازاریابی

نویسندگان: پروفسور فیلیپ کاتلر، دکتر جان کسلین
مترجمان: دکتر کامبیز حیدرزاده، دکتر شهناز نایب زاده

ناشر: سیتِه

تلفن: ۷۷۵-۲۹۹۳-۷۷۵-۹۳۳۹

نوبت چاپ: اول، بهار ۱۳۹۰ - دوم، بهار ۱۳۹۴

شمارگان: ۲۰۰۰ جلد

تعداد صفحات: ۲۲۰ صفحه

بها: ۱۲۰،۰۰۰ ریال

سال: ۲۰۰۹

بی نظمی در بازاریابی
مدیریت ارتباط با مشتری

فیلیپ کاتلر
جان کسلین

نسخه سوم بازاریابی

نویسندگان: پروفسور فیلیپ کاتلر، دکتر هرمان کار تاجایا، ایوان ستی وان
مترجم: دکتر کامبیز حیدرزاده

ناشر: سیتِه

تلفن: ۷۷۵-۲۹۹۳-۷۷۵-۹۳۳۹

نوبت چاپ: اول، زمستان ۱۳۹۰ - دوم، تابستان ۱۳۹۳

شمارگان: ۲۰۰۰ جلد

تعداد صفحات: ۲۱۶ صفحه

بها: ۱۰۰،۰۰۰ ریال

سال: ۲۰۱۰

نسخه سوم بازاریابی

از محصول به مشتریان و به
روح انسانی

پروفسور فیلیپ کاتلر
هرمان کار تاجایا، ایوان ستی وان

دکتر کامبیز حیدرزاده

EMOTION AND REASON IN CONSUMER BEHAVIOR

CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT

مدیریت ارتباط با مشتریان

نویسندگان: پروفسور فرانسیس باتل، پروفسور جان ترن بول
مترجمان: دکتر کامبیز حیدرزاده، دکتر رضا رادفر

ناشر: سیتِه

تلفن: ۷۷۵-۲۹۹۳-۷۷۵-۹۳۳۹

نوبت چاپ: اول، پائیز ۱۳۹۰ - دوم، پاییز ۱۳۹۳

شمارگان: ۱۰۰۰ جلد

تعداد صفحات: ۴۱۶ صفحه

بها: ۱۹۰،۰۰۰ ریال

سال: ۲۰۰۸

مدیریت ارتباط با مشتریان



پروفسور فرانسیس باتل - جان ترن بول
مترجمان:
دکتر کامبیز حیدرزاده، دکتر رضا رادفر

هیجان و منطق در رفتار مصرف کننده

نویسنده: پروفسور ار جان چادهوری
مترجم: دکتر کامبیز حیدرزاده

ناشر: سیتِه

تلفن: ۷۷۵-۲۹۹۳-۷۷۵-۹۳۳۹

نوبت چاپ: اول، تابستان ۱۳۹۱

شمارگان: ۲۰۰۰ جلد

تعداد صفحات: ۲۱۸ صفحه

بها: ۸۵،۰۰۰ ریال

سال: ۲۰۰۶



هیجان و منطق
در رفتار مصرف کننده

پروفسور ار جان چادهوری
مترجمان:
دکتر کامبیز حیدرزاده

MARKETING AND CORPORATE INITIATIVES THAT BUILD
A BETTER WORLD

ابتکار اجتماعی در بازاریابی

نویسندگان: پروفسور فیلیپ کاتلر، دکتر دیوید هسکیل، پروفسور نانس لی
مترجمان: دکتر کامبیز حیدرزاده، دکتر بهار تیمورپور

ناشر: حکیم باشی
تلفن: ۰۲۲۷۶۸۳۷۵، ۰۲۲۷۶۳۷۶۴
نوبت چاپ: اول، تابستان ۱۳۹۲

شمارگان: ۱۰۰۰ جلد
تعداد صفحات: ۲۶۶ صفحه
بها: ۹۵۰۰۰ ریال
سال: ۲۰۱۲

ابتکار اجتماعی در بازاریابی



LEADERSHIP BRAND

برند رهبری در سازمان

نویسندگان: دکتر دیوید اولریچ، دکتر نورمن اسمال وود
مترجمان: دکتر کامبیز حیدرزاده، افشین رهنما

ناشر: سیتہ
تلفن: ۰۷۷۵۰۹۳۳۹، ۰۷۷۵۰۲۹۹۳
نوبت چاپ: اول، زمستان ۱۳۹۱

شمارگان: ۲۰۰۰ جلد
تعداد صفحات: ۳۴۴ صفحه
بها: ۱۱۵۰۰۰ ریال
سال: ۲۰۰۷

برند رهبری
در سازمان



STRATEGIC MARKETING MANAGEMENT

مدیریت استراتژیک بازاریابی

نویسنده: پروفسور الکساندر چرنوو
مترجمان: دکتر کامبیز حیدرزاده، نیما شجاعی

ناشر: چاپ و نشر بازرگانی
تلفن: ۰۶۶۹۳۹۳۲۹، ۰۹۳۵۲۳۲۶۴۴
نوبت چاپ: اول، تابستان ۱۳۹۲

شمارگان: ۱۰۰۰ جلد
تعداد صفحات: ۴۲۰ صفحه
بها: ۱۵۰۰۰۰ ریال
سال: ۲۰۱۲



MARKETING METRICS: THE DEFINITIVE GUIDE TO MEASURING
MARKETING PERFORMANCE

مقیاس های سنجش بازاریابی

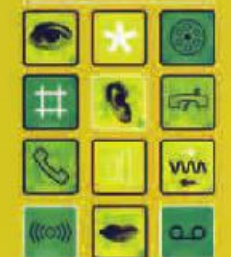
نویسندگان: پروفسور پل فاريس، دکتر نیل بندل،
پروفسور فیلیپ فایفر، دیوید ریستین
مترجمان: دکتر کامبیز حیدرزاده، دکتر شهناز نایب زاده

ناشر: نشر علم
تلفن: ۰۶۶۴۱۲۳۵۸
نوبت چاپ: اول، تابستان ۱۳۹۲

شمارگان: ۲۰۰۰ جلد
تعداد صفحات: ۵۰۹ صفحه
بها: ۲۵۵۰۰۰ ریال
سال: ۲۰۱۰

مقیاس های
سنجش
بازاریابی

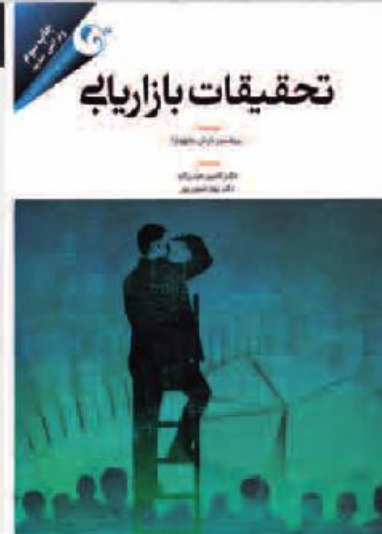
راهنمای سنجش عملکرد بازاریابی



MARKETING RESEARCH

تحقیقات بازاریابی

نویسنده: پروفسور نارش مالهورا
مترجمان: دکتر کامبیز حیدرزاده، دکتر بهار تیموریور



ناشر: مهریان نشر

تلفن: ۶-۶۶۹۷۳۱۷۵

نوبت چاپ: اول، پاییز ۱۳۹۲ - دوم، تابستان ۱۳۹۳ - سوم، زمستان ۱۳۹۳

شمارگان: ۱۰۰۰ جلد

تعداد صفحات: ۵۱۲ صفحه

بها: ۴۰۵،۰۰۰ ریال

سال: ۲۰۱۱

NEUROMARKETING

بازاریابی عصبی

نویسنده: پروفسور لئون زوراویکی
مترجمان: دکتر کامبیز حیدرزاده، حسین علی سلطانی

ناشر: نشر علم

تلفن: ۶۶۴۱۲۳۵۸

نوبت چاپ: اول، پائیز ۱۳۹۲

شمارگان: ۱۱۰۰ جلد

تعداد صفحات: ۳۸۱ صفحه

بها: ۲۱۵،۰۰۰ ریال

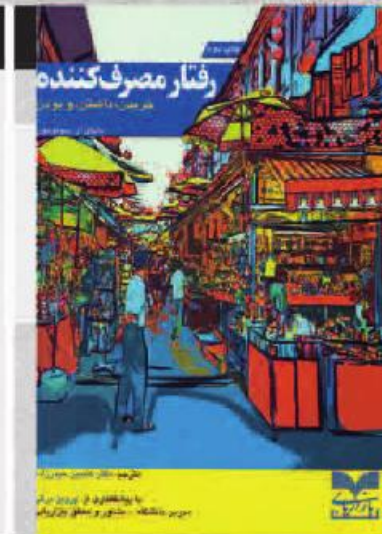
سال: ۲۰۱۰



CONSUMER BEHAVIOR

رفتار مصرف کننده

نویسنده: پروفسور مایکل آر. سولومون
مترجم: دکتر کامبیز حیدرزاده



ناشر: انتشارات بازاریابی

تلفن: ۶۶۴۰۸۲۵۱، ۶۶۴۰۸۲۷۱

نوبت چاپ: اول، زمستان ۱۳۹۲ - دوم، تابستان ۱۳۹۳

شمارگان: ۱۰۰۰ جلد

تعداد صفحات: ۷۶۸ صفحه

بها: ۸۵۰،۰۰۰ ریال

سال: ۲۰۱۰

SOCIAL MARKETING TO PROTECT THE ENVIRONMENT

بازاریابی اجتماعی برای حفاظت از محیط زیست

نویسندگان: دکتر دوج مکنزی مور، دکتر ناتسی آر. لی،
پروفسور پی. وسلی شولتز، پروفسور فیلیپ کاتلر
مترجمان: دکتر کامبیز حیدرزاده و حسین علی سلطانی

ناشر: سیته

تلفن: ۷۷۵۰۲۹۹۳، ۷۷۵۰۹۳۳۹

نوبت چاپ: اول، پاییز ۱۳۹۲

شمارگان: ۲۰۰۰ جلد

تعداد صفحات: ۳۲۰ صفحه

بها: ۱۷۰،۰۰۰ ریال

سال: ۲۰۱۱



QUALITATIVE CONSUMER AND MARKETING RESEARCH

تحقیقات کیفی در بازاریابی و رفتار مصرف کننده

نویسندگان: پروفسور راسل بلک، پروفسور ایلین فیشر، پروفسور رابرت کوزینتس
مترجمان: دکتر کامبیز حیدرزاده، افشین رهنما خانیگللو

ناشر: انتشارات علم
تلفن: ۶۶۴۱۲۳۵۸
نوبت چاپ: اول، بهار ۱۳۹۳

شمارگان: ۱۰۰۰ جلد
تعداد صفحات: ۳۱۷ صفحه
بها: ۱۹۵،۰۰۰ ریال
سال: ۲۰۱۳



THE MARKETING PLAN HANDBOOK

راهنمای کاربردی تدوین برنامه بازاریابی

نویسنده: پروفسور اکساندر چرنوو
مترجمان: دکتر کامبیز حیدرزاده، نیما شجاعی

ناشر: چاپ و نشر بازرگانی
تلفن: ۰۹۳۵۲۳۳۶۴۴، ۶۶۹۳۹۳۲۹
نوبت چاپ: اول، زمستان ۱۳۹۲

شمارگان: ۱۰۰۰ جلد
تعداد صفحات: ۲۴۶ صفحه
بها: ۲۵۰،۰۰۰ ریال
سال: ۲۰۱۱



SCALE DEVELOPMENT: THEORY AND APPLICATIONS
(APPLIED SOCIAL RESEARCH METHODS)

مقیاس سازی در تحقیقات بازاریابی

نویسنده: پروفسور روبرت دی ویلیس
مترجمان: دکتر کامبیز حیدرزاده، دکتر امین اسداللهی

ناشر: انتشارات علم
تلفن: ۶۶۴۱۲۳۵۸
نوبت چاپ: اول، تابستان ۱۳۹۳

شمارگان: ۱۰۰۰ جلد
تعداد صفحات: ۲۷۴ صفحه
بها: ۱۸۵،۰۰۰ ریال
سال: ۲۰۱۱



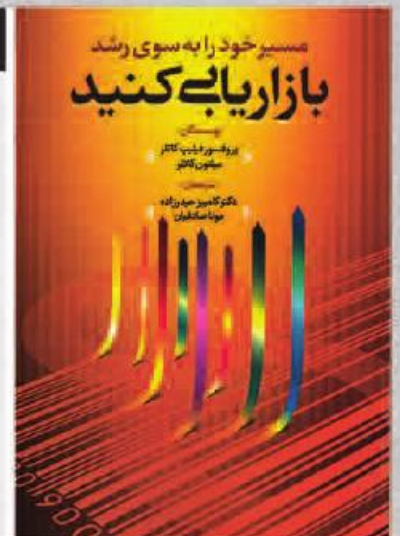
MARKET YOUR WAY TO GROWTH; 8 WAYS TO WIN

مسیر خود را به سوی رشد بازاریابی کنید

نویسندگان: پروفسور فیلیپ کانلر، پروفسور میلتون کانلر
مترجمان: دکتر کامبیز حیدرزاده، مونا صادقیان

ناشر: مهریان نشر
تلفن: ۶۶۹۷۳۱۷۵-۶
نوبت چاپ: اول، بهار ۱۳۹۳

شمارگان: ۵۰۰ جلد
تعداد صفحات: ۲۷۲ صفحه
بها: ۱۵۸،۰۰۰ ریال
سال: ۲۰۱۲



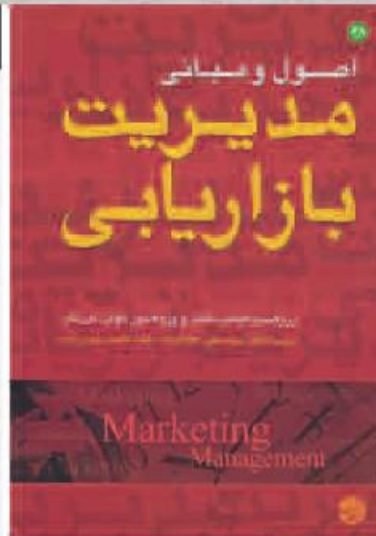
MARKETING MANAGEMENT

اصول و مبانی مدیریت بازاریابی

نویسندگان: پروفسور فیلیپ کاتلر، پروفسور کوین لین کلر
مترجمان: دکتر محمد علی عبدالوند، دکتر کامبیز حیدرزاده

ناشر: انتشارات میلغان
تلفن: ۷۰-۸۸۷۳۳۰۶۹
نوبت چاپ: اول، پاییز ۱۳۹۳

شمارگان: ۱۰۰۰ جلد
تعداد صفحات: ۴۹۲ صفحه
بها: ۳۲۰,۰۰۰ ریال
سال: ۲۰۰۹



DEFENDING YOUR BRAND

استراتژی دفاعی برند

نویسنده: پروفسور تیم کالکینز
مترجمان: دکتر کامبیز حیدرزاده، نیما شجاعی

ناشر: چاپ و نشر بازرگانی
تلفن: ۶۶۹۳۹۳۲۹، ۰۹۳۵۲۳۳۳۶۴۴
نوبت چاپ: اول، تابستان ۱۳۹۳

شمارگان: ۱۰۰۰ جلد
تعداد صفحات: ۳۸۲ صفحه
بها: ۲۵۰,۰۰۰ ریال
سال: ۲۰۱۲



SOCIAL AND ECONOMIC THEORY OF CONSUMPTION

تئوری های مصرف

نویسنده: پروفسور کای ایلمون
مترجمان: دکتر کامبیز حیدرزاده، افشین رهنما خانیگللو

ناشر: حکیم باشی
تلفن: ۲۲۷۶۲۷۶۴، ۲۲۷۶۸۳۷۵
نوبت چاپ: اول، پاییز ۱۳۹۳

شمارگان: ۱۰۰۰ جلد
تعداد صفحات: ۳۴۴ صفحه
بها: ۱۳۰,۰۰۰ ریال
سال: ۲۰۱۱



CONSUMER BEHAVIOR

رفتار مصرف کننده

نویسندگان: پروفسور جان موون، پروفسور میشل مینور
مترجم: دکتر کامبیز حیدرزاده

ناشر: مهربان نشر
تلفن: ۶۶۹۷۳۱۷۵-۶
نوبت چاپ: اول، پاییز ۱۳۹۳ - دوم، پاییز ۱۳۹۳ - سوم، زمستان ۱۳۹۳

شمارگان: ۱۰۰۰ جلد
تعداد صفحات: ۵۵۳ صفحه
بها: ۳۰۰,۰۰۰ ریال
سال: ۲۰۰۰



CONTEMPORARY SELLING: BUILDING RELATIONSHIPS,
CREATING VALUE

فروش در دنیای معاصر (ارتباط پایدار، ارزش آفرینی)

نویسندگان: پروفسور مارک جانستون، پروفسور گرگ مارشال
مترجمان: دکتر احمد روستا، دکتر کامبیز حیدرزاده، نیما شجاعی

ناشر: چاپ و نشر یازرگانی
تلفن: ۰۹۳۵۲۳۳۶۴۴، ۶۶۹۳۹۳۲۹
نوبت چاپ: اول، زمستان ۱۳۹۳

شمارگان: ۱۰۰۰ جلد
تعداد صفحات: ۶۰۷ صفحه
بها: ۳۰۰،۰۰۰ ریال
سال: ۲۰۱۳



NEUROBRANDING

برند سازی عصب پایه انتخاب برند مبتنی بر اعصاب

نویسنده: دکتر پیتر استیدل
مترجمان: دکتر کامبیز حیدرزاده، حسین علی سلطانی

ناشر: مهريان نشر
تلفن: ۶-۶۶۹۷۳۱۷۵
نوبت چاپ: اول زمستان ۱۳۹۳

شمارگان: ۵۰۰ جلد
تعداد صفحات: ۲۵۴ صفحه
بها: ۱۵۰،۰۰۰ ریال
سال: ۲۰۱۲



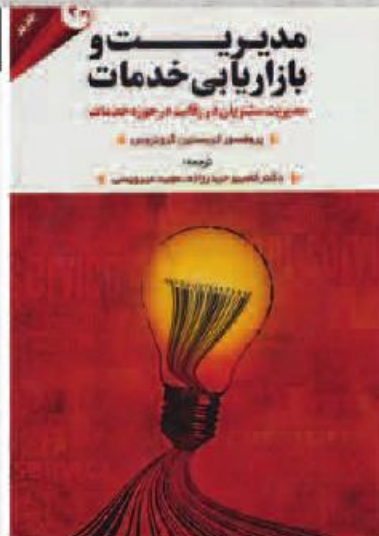
SERVICE MANAGEMENT AND MARKETING

مدیریت و بازاریابی خدمات

نویسنده: پروفسور کریستین گرونروس
مترجمان: دکتر کامبیز حیدرزاده و مجید میروسی

ناشر: مهريان نشر
تلفن: ۶-۶۶۹۷۳۱۷۵
نوبت چاپ: اول، بهار ۱۳۹۴

شمارگان: ۵۰۰ جلد
تعداد صفحات: ۷۶۳ صفحه
بها: ۴۶۰،۰۰۰ ریال
سال: ۲۰۱۳



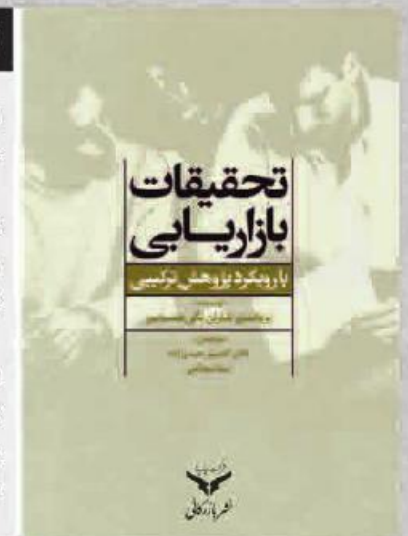
MIXED METHODS RESEARCH: MERGING THEORY WITH PRACTICE

تحقیقات بازاریابی با رویکرد پژوهش ترکیبی

نویسنده: پروفسور شارلن تگی هسبایر
مترجمان: دکتر کامبیز حیدرزاده، نیما شجاعی

ناشر: چاپ و نشر یازرگانی
تلفن: ۰۹۳۵۲۳۳۶۴۴، ۶۶۹۳۹۳۲۹
نوبت چاپ: اول، زمستان ۱۳۹۳

شمارگان: ۱۰۰۰ جلد
تعداد صفحات: ۳۱۵ صفحه
بها: ۱۸۰،۰۰۰ ریال
سال: ۲۰۱۰



THE PRINCIPLES OF ISLAMIC MARKETING

بازاریابی اسلامی

نویسنده: دکتر باکر احمد السرحان
مترجمان: دکتر کامبیز حیدرزاده و مریم جابری

ناشر: سیتہ
تلفن: ۷۷۵۰۲۹۹۳، ۷۷۵۰۹۳۳۹
نوبت چاپ: اول، بهار ۱۳۹۴

شمارگان: ۱۰۰۰ جلد
تعداد صفحات: ۲۳۶ صفحه
بها: ۱۴۰،۰۰۰ ریال
سال: ۲۰۱۱



بازاریابی اسلامی
نویسنده: دکتر باکر احمد السرحان
مترجمان: دکتر کامبیز حیدرزاده و مریم جابری

WINNING GLOBAL MARKETS

بازاریابی جهانی بر پایه مدیریت شهری

نویسندگان: پروفسور فیلیپ کاتلر، پروفسور میلتون کاتلر
مترجمان: دکتر کامبیز حیدرزاده و مونا صادقیان

ناشر: مهریان نشر
تلفن: ۶۶۹۷۳۱۷۵-۶
نوبت چاپ: اول، بهار ۱۳۹۴

شمارگان: ۵۰۰ جلد
تعداد صفحات: ۲۹۴ صفحه
بها: ۱۷۰،۰۰۰ ریال
سال: ۲۰۱۴



بازاریابی جهانی بر پایه مدیریت شهری
نویسندگان: پروفسور فیلیپ کاتلر، پروفسور میلتون کاتلر
مترجمان: دکتر کامبیز حیدرزاده و مونا صادقیان