

## 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 جذب‌لوارد کننده علوم غربی و به یک معنا مصرف کننده علوم غربی بودیم در حالی که نیاز میرم 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 کتاب‌ها 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 بینی‌ها 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 بین‌المللی) 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 عقلاتی 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)

بهار ۱۳۹۵

## CONSUMER CULTURE THEORY

### تئوری فرهنگ مصرف کننده

نویسندگان: پروفسور راسل بلک، پروفسور جان شوتن، پروفسور دایان مارتین  
مترجمان: دکتر کامبیز حیدرزاده، مرجان مهیمنی

ناشر: نشر علم  
تلفن: ۶۶۴۱۲۳۵۸  
نوبت چاپ: چاپ اول، زمستان ۱۳۹۴  
شمارگان: ۱۱۰۰ جلد  
تعداد صفحات: ۴۴۵  
بها: ۳۷۵۰۰۰ ریال  
سال: ۲۰۱۴

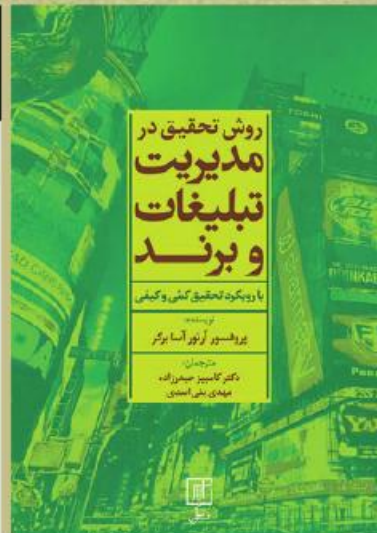


## MEDIA AND COMMUNICATION RESEARCH METHODS: AN INTRODUCTION TO QUALITATIVE AND QUANTITATIVE APPROACHES

### روش تحقیق در مدیریت تبلیغات و برند: با رویکرد تحقیق کمی و کیفی

نویسنده: پروفسور آرتور آسابرگر  
مترجمان: دکتر کامبیز حیدرزاده، مهدی بنی اسدی

ناشر: نشر علم  
تلفن: ۶۶۴۱۲۳۵۸  
نوبت چاپ: چاپ اول، زمستان ۱۳۹۴  
شمارگان: ۱۱۰۰ جلد  
تعداد صفحات: ۴۲۸  
بها: ۳۵۵۰۰۰ ریال  
سال: ۲۰۱۳



## با بزرگان بازاریابی ایران

مصاحبه با دکتر کامبیز حیدرزاده

### با بزرگان بازاریابی ایران



مؤلف:  
امیر حسین نوریان  
با مقدمه دکتر کامبیز حیدرزاده

تألیف: دکتر کامبیز حیدرزاده، دکتر مهدی بنی اسدی، دکتر کامبیز حیدرزاده، دکتر زهرا معینی، دکتر کامبیز حیدرزاده، دکتر کامبیز حیدرزاده، دکتر کامبیز حیدرزاده، دکتر کامبیز حیدرزاده، دکتر کامبیز حیدرزاده، دکتر کامبیز حیدرزاده، دکتر کامبیز حیدرزاده

گردآورنده / مصاحبه کننده: امیر حسین نوریان

ناشر: ایده خلاقیت  
تلفن: ۸۸۳۴۸۷۲۰-۲۳  
نوبت چاپ: چاپ اول، زمستان ۱۳۹۳

شمارگان: ۱۰۰۰ جلد  
تعداد صفحات: ۲۲۲  
بها: ۲۲۰،۰۰۰ ریال

LUXURY RETAIL MANAGEMENT:  
HOW THE WORLD'S TOP BRANDS PROVIDE QUALITY PRODUCT  
AND SERVICE SUPPORT

مدیریت فروش محصولات لوکس

نویسندگان: پروفیسور میشل ج ولیر، پروفیسور میشل گوت ساتز  
مترجمان: دکتر کامبیز حیدرزاده، حمیدرضا حدادزاده، امیررضا علیزاده مجد

ناشر: نیک مهر  
تلفن: ۰۹۱۲۸۱۳۱۰۹۹  
نوبت چاپ: اول، زمستان ۱۳۹۴  
شمارگان: ۲۰۰۰ جلد  
تعداد صفحات: ۳۴۲  
بها: ۲۵۰،۰۰۰ ریال  
سال: ۲۰۱۲



SPORT MARKETING

بازاریابی ورزشی

نویسنده: پروفیسور ماتیوودی، شاتک  
مترجمان: دکتر کامبیز حیدرزاده، دکتر امین اسداللهی

ناشر: ایده خلاقیت  
تلفن: ۸۸۳۴۸۷۲۰-۲۳  
نوبت چاپ: اول، پاییز ۱۳۹۴  
شمارگان: ۱۰۰۰ جلد  
تعداد صفحات: ۵۴۰  
بها: ۲۵۰،۰۰۰ ریال  
سال: ۲۰۱۳



MARKETING CHANNELS

شبکه های توزیع بازاریابی

نویسندگان: پروفیسور آن کافلن، پروفیسور ارین اندرسون،  
پروفیسور لوییس استرن، پروفیسور عادل الاتصاری  
مترجمان: دکتر کامبیز حیدرزاده، حسین علی سلطانی

ناشر: حکیم باشی  
تلفن: ۲۲۷۶۳۷۶۴، ۲۲۷۶۸۳۷۵  
نوبت چاپ: اول، پاییز ۱۳۹۴  
شمارگان: ۱۰۰۰ جلد  
تعداد صفحات: ۸۳۰  
بها: ۷۰۰،۰۰۰ ریال  
سال: ۲۰۱۴

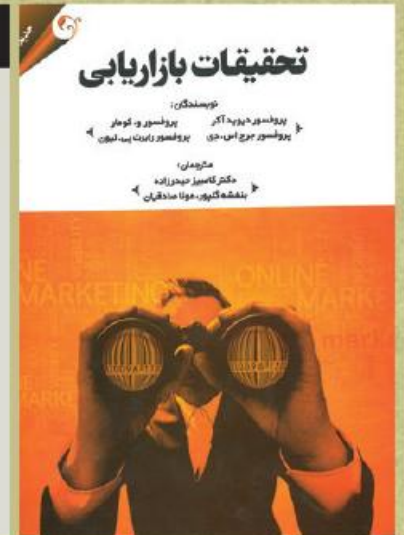


MARKETING RESEARCH

تحقیقات بازاریابی

نویسندگان: پروفیسور دیوید آکر، پروفیسور و. کومار، پروفیسور جرج اس. دی،  
پروفیسور جرج اس. دی، پروفیسور رابرت پی. لیون  
مترجمان: دکتر کامبیز حیدرزاده، بنفشه گلپور، مونا صادقیان

ناشر: مهربان نشر  
تلفن: ۶۶۹۷۳۱۷۵-۶  
نوبت چاپ: اول، پاییز ۱۳۹۴  
شمارگان: ۵۰۰ جلد  
تعداد صفحات: ۷۶۰  
بها: ۶۷۰،۰۰۰ ریال  
سال: ۲۰۱۰



## THE PRINCIPLES OF ISLAMIC MARKETING

### بازاریابی اسلامی

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

ناشر: سیته  
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  
مریم جابری

## FASHION MARKETING

### بازاریابی مد

نویسندگان: پروفسور تیم جکسون، پروفسور دیوید شاو  
مترجمان: دکتر کامبیز حیدرزاده، دکتر شهناز نایب زاده

ناشر: سیته  
تلفن: ۷۷۵۰۲۹۹۳، ۷۷۵۰۹۳۳۹  
نوبت چاپ: اول، پاییز ۱۳۹۴  
شمارگان: ۱۰۰۰ جلد  
تعداد صفحات: ۴۷۸  
بها: ۲۸۰،۰۰۰ ریال  
سال: ۲۰۰۹



### بازاریابی مد

چگونه در بازاریابی مد مهارت کسب کنیم؟  
نویسندگان:  
تیم جکسون و دیوید شاو  
مترجمان: دکتر کامبیز حیدرزاده  
دکتر شهناز نایب زاده

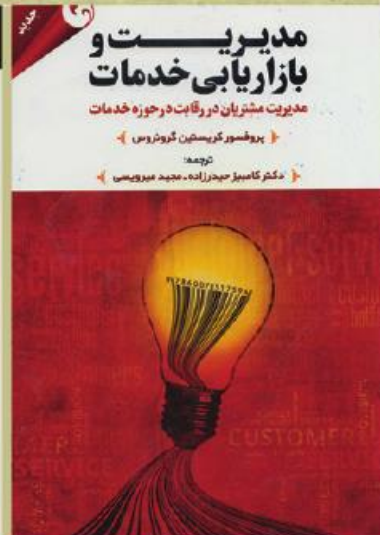
## SERVICE MANAGEMENT AND MARKETING

### مدیریت و بازاریابی خدمات

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

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

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



### مدیریت و بازاریابی خدمات

مدیریت مشتریان در رقابت در حوزه خدمات  
پروفسور کریستین گرونروس  
نویسنده:  
دکتر کامبیز حیدرزاده، مجید میروسی

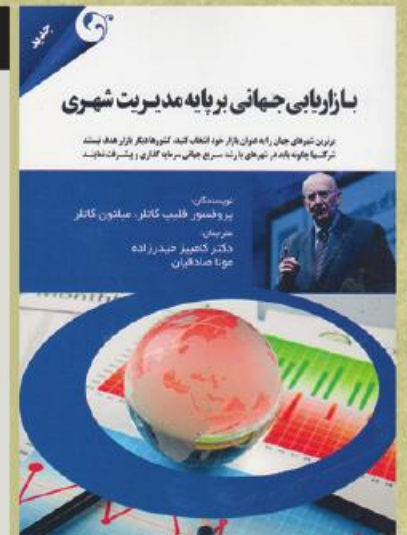
## WINNING GLOBAL MARKETS

### بازاریابی جهانی بر پایه مدیریت شهری

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

ناشر: مهربان 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

برای اینکه بتوانید جهان را به عنوان بازار خود انتخاب کنید، ابتدا نیاز دارید به مهارت مدیریت شهری داشته باشید.  
شرکتها چگونه باید در تیرهای بارند، سریع جهانی را فتح کنند، و پیشرفت نمایند.

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

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 بازرگانی  
تلفن: ۰۹۳۵۲۳۲۳۶۴۴، ۰۶۶۹۳۹۳۲۹  
نوبت چاپ: اول، زمستان ۱۳۹۳

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



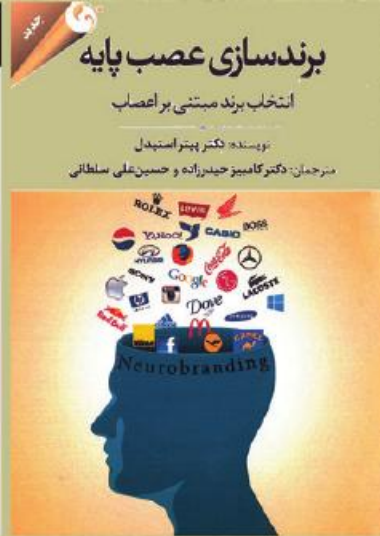
NEUROBRANDING

برند سازی عصب پایه انتخاب برند مبتنی بر اعصاب

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

ناشر: مهربان نشر  
تلفن: ۰۶-۶۶۹۷۳۱۷۵  
نوبت چاپ: اول زمستان ۱۳۹۳

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



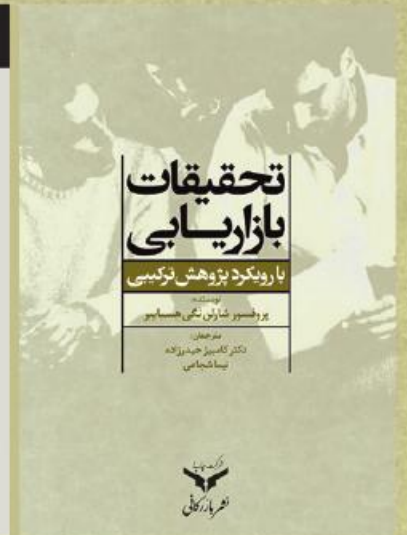
MIXED METHODS RESEARCH: MERGING THEORY WITH PRACTICE

تحقیقات بازاریابی با رویکرد پژوهش ترکیبی

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

ناشر: چاپ و نشر بازرگانی  
تلفن: ۰۹۳۵۲۳۲۳۶۴۴، ۰۶۶۹۳۹۳۲۹  
نوبت چاپ: اول، زمستان ۱۳۹۳

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



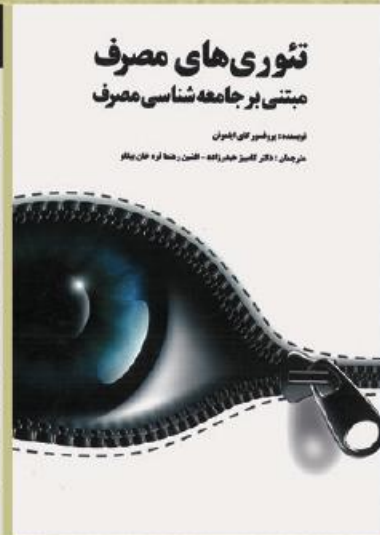
SOCIAL AND ECONOMIC THEORY OF CONSUMPTION

تئوری های مصرف

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

ناشر: حکیم باشی  
تلفن: ۰۲۲۷۶۸۳۲۷۵، ۰۲۲۷۶۳۷۶۴  
نوبت چاپ: اول، پاییز ۱۳۹۳

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



## DEFENDING YOUR BRAND

### استراتژی دفاعی برند

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

ناشر: چاپ و نشر بازرگانی  
تلفن: ۰۹۳۵۳۳۳۶۴۴، ۶۶۹۳۹۳۲۹  
نوبت چاپ: اول، تابستان ۱۳۹۳

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



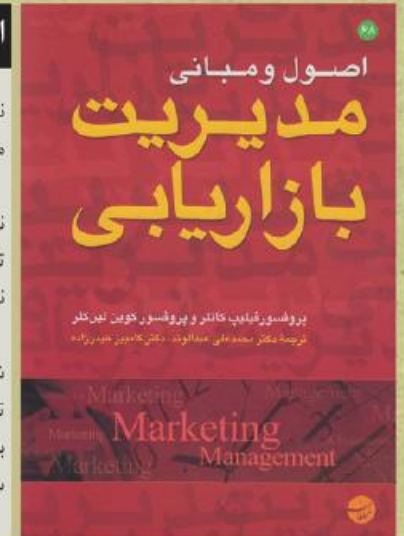
## MARKETING MANAGEMENT

### اصول و مبانی مدیریت بازاریابی

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

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

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



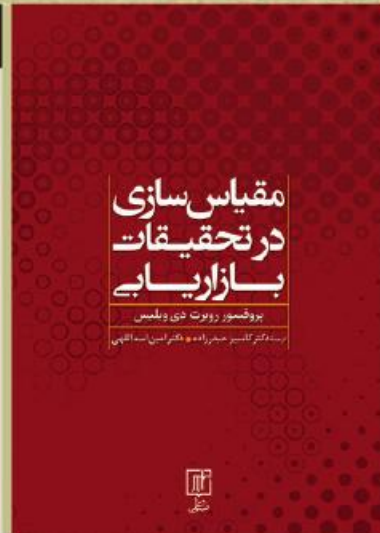
## SCALE DEVELOPMENT: THEORY AND APPLICATIONS (APPLIED SOCIAL RESEARCH METHODS)

### 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



## 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



THE MARKETING PLAN HANDBOOK

راهنمای کاربردی تدوین برنامه بازاریابی

نویسنده: پروفسور آکساندر 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



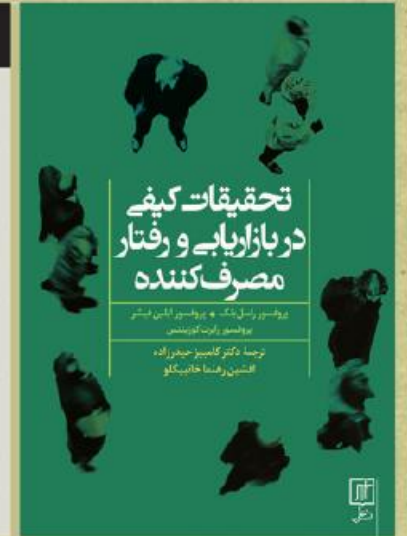
QUALITATIVE CONSUMER AND MARKETING RESEARCH

تحقیقات کیفی در بازاریابی و رفتار مصرف کننده

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

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

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



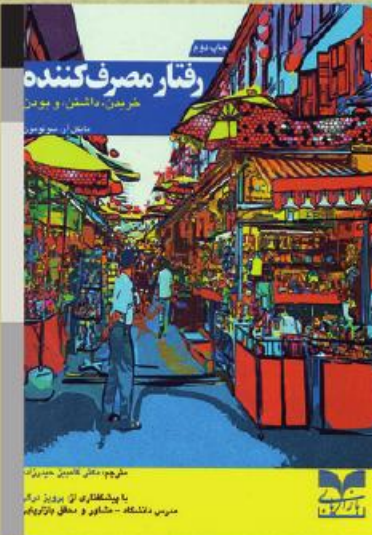
CONSUMER BEHAVIOR

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



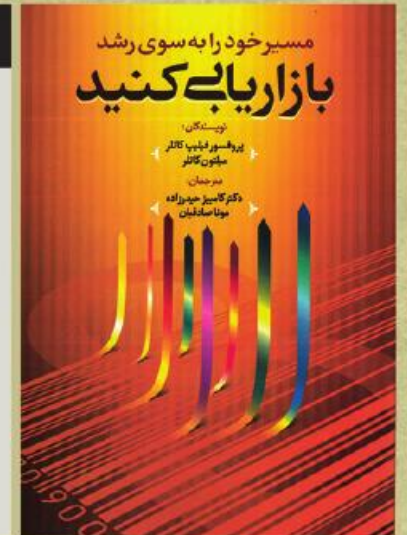
MARKET YOUR WAY TO GROWTH ; 8 WAYS TO WIN

مسیر خود را به سوی رشد بازاریابی کنید

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

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

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





## 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



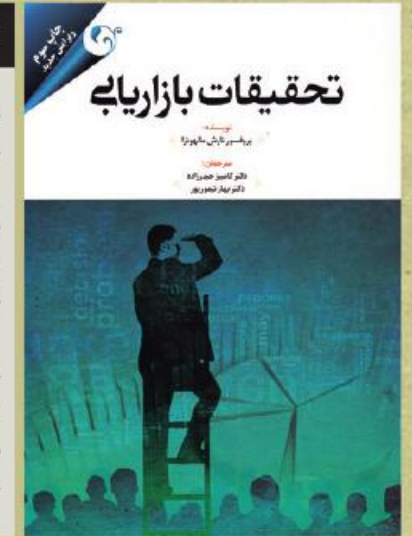
## MARKETING RESEARCH

### تحقیقات بازاریابی

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

ناشر: مهربان نشر  
تلفن: ۶۶۹۷۳۱۷۵-۶  
نوبت چاپ: اول، پاییز ۱۳۹۲ - دوم، تابستان ۱۳۹۳ - سوم، زمستان ۱۳۹۳

شمارگان: ۱۰۰۰ جلد  
تعداد صفحات: ۵۱۲ صفحه  
بها: ۴۰۵،۰۰۰ ریال  
سال: ۲۰۱۱



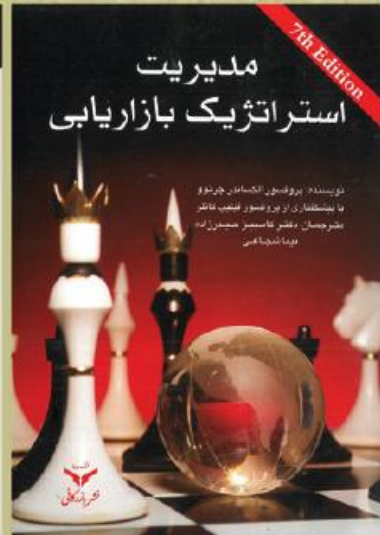
## STRATEGIC MARKETING MANAGEMENT

### مدیریت استراتژیک بازاریابی

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

ناشر: چاپ و نشر بازرگانی  
تلفن: ۰۹۳۵۲۲۳۶۴۴، ۶۶۹۳۹۳۲۹  
نوبت چاپ: اول، تابستان ۱۳۹۲

شمارگان: ۱۰۰۰ جلد  
تعداد صفحات: ۴۲۰ صفحه  
بها: ۱۵۰،۰۰۰ ریال  
سال: ۲۰۱۲



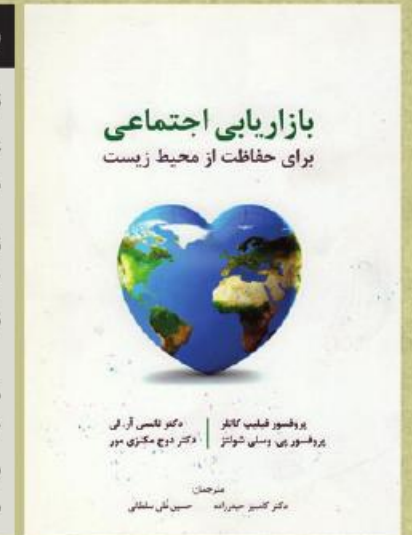
## SOCIAL MARKETING TO PROTECT THE ENVIRONMENT

### بازاریابی اجتماعی برای حفاظت از محیط زیست

نویسندگان: دکتر دوج مکزی مور، دکتر نانسی 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



MARKETING AND CORPORATE INITIATIVES THAT BUILD  
A BETTER WORLD

LEADERSHIP BRAND

**برند رهبری در سازمان**

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

ناشر: سپته  
تلفن: ۷۷۵۰۲۹۹۳، ۷۷۵۰۹۳۳۹  
نوبت چاپ: اول، زمستان ۱۳۹۱

شمارگان: ۲۰۰۰ جلد  
تعداد صفحات: ۳۴۴ صفحه  
بها: ۱۱۵،۰۰۰ ریال  
سال: ۲۰۰۷



**ابتکار اجتماعی در بازاریابی**

نویسندگان: پروفیسور فیلیپ کانلر، دکتر دیوید هسکیل، پروفیسور نانسی لی  
مترجمان: دکتر کامبیز حیدرزاده، دکتر بهار تیموریور

ناشر: حکیم باشی  
تلفن: ۲۲۷۶۸۳۷۵، ۲۲۷۶۳۷۶۴  
نوبت چاپ: اول، تابستان ۱۳۹۲

شمارگان: ۱۰۰۰ جلد  
تعداد صفحات: ۲۶۶ صفحه  
بها: ۹۵،۰۰۰ ریال  
سال: ۲۰۱۲



MARKETING METRICS: THE DEFINITIVE GUIDE TO MEASURING  
MARKETING PERFORMANCE

EMOTION AND REASON IN CONSUMER BEHAVIOR

**هیجان و منطق در رفتار مصرف کننده**

نویسنده: پروفیسور ارچان چادهوری  
مترجم: دکتر کامبیز حیدرزاده

ناشر: سپته  
تلفن: ۷۷۵۰۲۹۹۳، ۷۷۵۰۹۳۳۹  
نوبت چاپ: اول، تابستان ۱۳۹۱

شمارگان: ۲۰۰۰ جلد  
تعداد صفحات: ۲۱۸ صفحه  
بها: ۸۵،۰۰۰ ریال  
سال: ۲۰۰۶



**مقیاس های سنجش بازاریابی**

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

ناشر: نشر علم  
تلفن: ۶۶۴۱۲۳۵۸  
نوبت چاپ: اول، تابستان ۱۳۹۲

شمارگان: ۲۰۰۰ جلد  
تعداد صفحات: ۵۰۹ صفحه  
بها: ۲۵۵،۰۰۰ ریال  
سال: ۲۰۱۰



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

<b>بی نظمی در بازاریابی</b>	
<p>نویسندگان: پروفسور فیلیپ کاتلر، دکتر جان کسلینون مترجمان: دکتر کامبیز حیدرزاده، دکتر شهناز نایب زاده</p> <p>ناشر: سیته تلفن: ۷۷۵۰۲۹۹۳، ۷۷۵۰۹۳۳۹ نوبت چاپ: اول، بهار ۱۳۹۰ - دوم، بهار ۱۳۹۴</p> <p>شمارگان: ۲۰۰۰ جلد تعداد صفحات: ۲۲۰ صفحه بها: ۱۲۰،۰۰۰ ریال سال: ۲۰۰۹</p>	<p><b>بی نظمی در بازاریابی</b> مدیریت و بازاریابی در عصر آشفتگی</p> <p><b>فیلیپ کاتلر</b> جان کسلینون</p> <p>مترجمان: دکتر کامبیز حیدرزاده، دکتر شهناز نایب زاده</p>


MARKETING 3.0

<b>نسخه سوم بازاریابی</b>	
<p>نویسندگان: پروفسور فیلیپ کاتلر، دکتر هرمان کار تاجایه، ایوان ستی وان مترجم: دکتر کامبیز حیدرزاده</p> <p>ناشر: سیته تلفن: ۷۷۵۰۲۹۹۳، ۷۷۵۰۹۳۳۹ نوبت چاپ: اول، زمستان ۱۳۹۰ - دوم، تابستان ۱۳۹۳</p> <p>شمارگان: ۲۰۰۰ جلد تعداد صفحات: ۲۱۶ صفحه بها: ۱۰۰،۰۰۰ ریال سال: ۲۰۱۰</p>	<p><b>نسخه سوم بازاریابی</b></p> <p>از محصول به مشتریان و به روح انسانی</p> <p>پروفسور فیلیپ کاتلر هرمان کار تاجایه، ایوان ستی وان</p> <p>مترجمان: دکتر کامبیز حیدرزاده</p>

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

<b>جعبه ابزار بازاریابی</b>	
<p>نویسندگان: دکتر پاتریک بارویز، دکتر ریچارد لیوک مترجمان: دکتر کامبیز حیدرزاده، امین اسداللهی</p> <p>ناشر: سیته تلفن: ۷۷۵۰۲۹۹۳، ۷۷۵۰۹۳۳۹ نوبت چاپ: اول، زمستان ۱۳۸۹ - دوم، پاییز ۱۳۹۲</p> <p>شمارگان: ۲۰۰۰ جلد تعداد صفحات: ۲۸۸ صفحه بها: ۱۲۰،۰۰۰ ریال سال: ۲۰۰۶</p>	<p><b>جعبه ابزار بازاریابی</b></p> <p>۱۰ استراتژی اصلی برای موفقیت در بازار بازاریابی</p> <p>نویسندگان: پاتریک بارویز، ریچارد لیوک</p> <p>مترجمان: دکتر کامبیز حیدرزاده، امین اسداللهی</p>

CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT

<b>مدیریت ارتباط با مشتریان</b>	
<p>نویسندگان: پروفسور فرانسیس باتل، پروفسور جان ترن بول مترجمان: دکتر کامبیز حیدرزاده، دکتر رضا رادفر</p> <p>ناشر: سیته تلفن: ۷۷۵۰۲۹۹۳، ۷۷۵۰۹۳۳۹ نوبت چاپ: اول، پائیز ۱۳۹۰ - دوم، پاییز ۱۳۹۳</p> <p>شمارگان: ۱۰۰۰ جلد تعداد صفحات: ۴۱۶ صفحه بها: ۱۹۰،۰۰۰ ریال سال: ۲۰۰۸</p>	<p><b>مدیریت ارتباط با مشتریان</b></p> <p>پروفسور فرانسیس باتل - جان ترن بول مترجمان: دکتر کامبیز حیدرزاده، دکتر رضا رادفر</p>

## SERVICE QUALITY

### کیفیت خدمات

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

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

### کیفیت خدمات

پروفسور والرئ آ. زیتامل و آ. پارسورمان



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

MCG

## B2B BRAND MANAGEMENT

### مدیریت برندهای صنعتی

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

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

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

### مدیریت برندهای صنعتی

نویسندگان:  
فیلیپ کاتلر  
والدیمار یفورچ  
مترجم:  
دکتر کامبیز حیدرزاده



## QUANTITATIVE MODELS IN MARKETING RESEARCH

### مدل‌های کمی در تحقیقات بازاریابی

نویسندگان: پروفسور فیلیپ هانس فرانسیس، 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  
پها: ۳۵۰،۰۰۰ ریال  
سال: ۲۰۱۰

### مدل‌های کمی در تحقیقات بازاریابی

پروفسور فیلیپ هانس فرانسیس و دکتر ریچارد پاپ



ناشر: حکیم باشی  
تلفن: ۲۲۷۶۳۷۶۴، ۲۲۷۶۸۳۷۵  
نوبت چاپ: اول، تابستان ۱۳۸۶  
شمارگان: ۲۰۰۰ جلد  
تعداد صفحات: ۳۱۰ صفحه  
پها: ۳۵۰،۰۰۰ ریال  
سال: ۲۰۱۰

MCG

## STRATEGIC MARKETING MANAGEMENT

### مدیریت استراتژیک بازاریابی

نویسندگان: پروفسور دیوید کراونز، پروفسور چارلز لمب،  
پروفسور ویکتوریا کریتندن  
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  
پها: ۱۱۰،۰۰۰ ریال  
سال: ۲۰۰۱



### مدیریت استراتژیک بازاریابی



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

TEN DEADLY MARKETING SINS: SIGNS AND SOLUTIONS

### ده اشتباه نابخشودنی در بازاریابی



نویسنده: پروفیسور فیلیپ کاتلر  
مترجم: دکتر کامبیز حیدرزاده

ناشر: حکیم باشی  
تلفن: ۲۲۷۶۸۳۷۵، ۲۲۷۶۳۷۶۴

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: ۷۳۰۰۰۰ ریال  
سال: ۲۰۰۴

ACCORDING TO KOTLER

### 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: ۲۲۷۶۸۳۷۵، ۲۲۷۶۳۷۶۴

نوبت چاپ: اول، پائیز ۱۳۸۶ - دوم، زمستان ۱۳۸۹ - سوم، ۱۳۹۰  
چهارم، پاییز ۱۳۹۱ - پنجم، زمستان ۱۳۹۱ - ششم، ۱۳۹۲ - هفتم، ۱۳۹۳

شمارگان: ۱۰۰۰ جلد  
تعداد صفحات: ۱۹۰ صفحه  
بها: ۹۰۰۰۰۰ ریال  
سال: ۲۰۰۵

LATERAL MARKETING: NEW TECHNIQUES FOR FINDING BREAKTHROUGH IDEAS

### بازاریابی خلاق



نویسندگان: پروفیسور فیلیپ کاتلر، دکتر فرناندو تریاس دیس  
مترجمان: دکتر کامبیز حیدرزاده، دکتر رضا رادفر

ناشر: حکیم باشی  
تلفن: ۲۲۷۶۸۳۷۵، ۲۲۷۶۳۷۶۴

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: ۹۰۰۰۰۰ ریال  
سال: ۲۰۰۳