

စဉ်	မာတိကာ	အကြောင်းအရာ	စာမျက်နှာ
၇။	အခန်း (၇)	Corporate Branding	၁၇
၈။	အခန်း (၈)	Creativity	၁၈
၉။	အခန်း (၉)	Customer Needs	၁၉
၁၀။	အခန်း (၁၀)	Customer Orientation	၂၀
၁၁။	အခန်း (၁၁)	Customer Relationship Management (CRM)	၂၁
၁၂။	အခန်း (၁၂)	Customers	၂၂
၁၃။	အခန်း (၁၃)	Customer Satisfaction	၂၃
၁၄။	အခန်း (၁၄)	Database Marketing	၂၄
၁၅။	အခန်း (၁၅)	Design	၂၅
၁၆။	အခန်း (၁၆)	Differentiation	၂၆
၁၇။	အခန်း (၁၇)	Entrepreneurship	၂၇
၁၈။	အခန်း (၁၈)	Goals and Objectives	၂၈
၁၉။	အခန်း (၁၉)	Growth Strategies	၂၉
၂၀။	အခန်း (၂၀)	Innovation	၃၀
၂၁။	အခန်း (၂၁)	Intangible Assets	၃၁
၂၂။	အခန်း (၂၂)	Leadership	၃၂
၂၃။	အခန်း (၂၃)	Management	၃၃
၂၄။	အခန်း (၂၄)	Marketing Mix	၃၄
၂၅။	အခန်း (၂၅)	Marketing Plan	၃၅
၂၆။	အခန်း (၂၆)	Marketing Research	၃၆
၂၇။	အခန်း (၂၇)	Markets	၃၇
၂၈။	အခန်း (၂၈)	Mission	၃၈
၂၉။	အခန်း (၂၉)	New Product Development	၃၉
၃၀။	အခန်း (၃၀)	Opportunity	၄၀
၃၁။	အခန်း (၃၁)	Positioning	၄၁
၃၂။	အခန်း (၃၂)	Price	၄၂
၃၃။	အခန်း (၃၃)	Products	၄၃
၃၄။	အခန်း (၃၄)	Profits	၄၄
၃၅။	အခန်း (၃၅)	Public Relations	၄၅
၃၆။	အခန်း (၃၆)	Quality	၄၆
၃၇။	အခန်း (၃၇)	Relationship Marketing	၄၇
၃၈။	အခန်း (၃၈)	Sales Promotion	၄၈
၃၉။	အခန်း (၃၉)	Segmentation	၄၉
၄၀။	အခန်း (၄၀)	Selling	၅၀
၄၁။	အခန်း (၄၁)	Service	၅၁
၄၂။	အခန်း (၄၂)	Sponsorship	၅၂
၄၃။	အခန်း (၄၃)	Strategy	၅၃
၄၄။	အခန်း (၄၄)	Success and Failure	၅၄
၄၅။	အခန်း (၄၅)	Suppliers	၅၅
၄၆။	အခန်း (၄၆)	Target Markets	၅၆
၄၇။	အခန်း (၄၇)	Technology	၅၇
၄၈။	အခန်း (၄၈)	Value	၅၈
၄၉။	အခန်း (၄၉)	Value	၅၉
၅၀။	အခန်း (၅၀)	Value	၆၀

စဉ်	အကြောင်းအရာ	စာမျက်နှာ
A.	Marketing	၂၄၂
B.	Marketing Mix Strategy	၂၄၃
C.	ဝန်ဆောင်မှုဈေးကွက်မှာ 4Ps ဟာ	၂၆၀
D.	Vision နှင့် Mission တို့၏ ကွာခြားချက်များ	၂၆၅
E.	Establishing A Vision	၂၆၈
F.	မဟာဗျူဟာမှတ်စုများ	၂၇၅