

თანამედროვე გაყიდვების წარმატებული სტრატეგიების მიმოხილვა
ქართული და საერთაშორისო კომპანიების მაგალითზე

ნანა კუპრაშვილი

დიანა ბენდელიანი

კონსტანტინე დიდებულიძე

*სამაგისტრო ნაშრომი წარდგენილია ილიას სახელმწიფო უნივერსიტეტის ბიზნესის
სკოლის ფაკულტეტზე ბიზნესის ადმინისტრირების მაგისტრის აკადემიური ხარისხის
მინიჭების მოთხოვნების შესაბამისად*

სამეცნიერო ხელმძღვანელი: გურამ შეროზია, დოქტორანტი

ილიას სახელმწიფო უნივერსიტეტი

თბილისი, 2015

სარჩევი

აბსტრაქტი: საკვლევო კითხვა და კვლევის მეთოდოლოგია	3
შესავალი: გაყიდვების ზოგად-ისტორიული სურათი	4
თავი I. არჩეული სფეროს მიმოხილვა	10
თავი II. არჩეული კომპანიების მიმოხილვა	12
თავი III. არჩეული ქართული კომპანიების უცხოური ანალოგები	15
თავი IV. ფინანსური კომპანიების და გაყიდვებთან დაკავშირებული პროცესების კვლევა	17
თავი V. ფინანსური ორგანიზაციების მიერ გაყიდვების წარმატებულად განხორციელებისათვის ჩატარებული კვლევები	25
თავი VI. კომპანიების მიერ გამოყენებული გაყიდვების სტრატეგიები	27
თავი VII. მომხმარებლის და გაყიდვებთან დაკავშირებული აღქმის კვლევა	36
დასკვნა	41
გამოყენებული ლიტერატურა	45
დანართი	46