

Ректору ФГБОУ ВПО «СГЭУ»
профессору, д.э.н. Хасаеву Г.Р.

благодарственное письмо

Уважаемый Габибулла Рабаданович!

В течение ряда лет Издательский дом Гребенникова осуществляет сотрудничество с научной библиотекой СГЭУ по предоставлению и использованию доступа к электронной библиотеке журнальных статей <http://grebennik.on.ru>.

Благодаря активной работе и профессиональным действиям сотрудников библиотеки, в особенности заведующей библиотекой Расторгуевой Аллы Владимировны, преподаватели и студенты Вашего университета являются одними из самых активных читателей электронного ресурса ЗАО ИД «Гребенников».

Выражаем огромную благодарность руководству и сотрудникам университетской библиотеки, поздравляем с профессиональным праздником и передаем научной библиотеке СГЭУ коллекцию научной и деловой литературы нашего издательства.

Надеемся на дальнейшее успешное сотрудничество.

Список книг, передаваемых в дар научной библиотеке СГЭУ:

- 1) Дон Дебелак, «Бизнес-модели: Принципы создания процветающей организации»;
- 2) Рэймонд Надо, «Живые бренды»;
- 3) Филип Котлер, Ирвинг Рейн, Майкл Хэмлин, Мартин Столлер, «Персональный брендинг. Технологии достижения личной популярности»;
- 4) Розанн Спиро, Грегори Рич, Уильям Стентон, «Управление продажами»;
- 5) Алан Веллхофф, Жан-Эмиль Массой, «Мерчандайзинг: эффективные инструменты и управление товарными категориями»;
- 6) Розмари Варли, Мохаммед Рафик, «Основы управления розничной торговлей»;
- 7) Линда Горчелс, Эд Марией, Чак Уэст, «Управление каналами дистрибуции»;
- 8) Дэвид Сичелли, «Компенсации сбытовому персоналу: практическое руководство по оптимизации планирования в системе вознаграждений»;
- 9) Дон Шульц, Бет Варне, «Стратегические бренд-коммуникационные кампании»;

- 10) Боб Стоун, Рон Джейкобе, «Директ-маркетинг: эффективные приемы»;
- 11) Фредерик Уэбстер, «Основы промышленного маркетинга»;
- 12) Салли Шерман, Джозеф Сперри, Сэмюэль Риз, «Семь ключевых принципов управления стратегическими клиентами»;
- 13) Том Филтенштейн, «Убойный маркетинг. 401 способ увеличить продажи, максимизировать прибыль и победить конкурентов»;
- 14) Стивен Уилер, «Властелины каналов. Как лидирующие компании создают инновационные стратегии маркетинга и продаж»;
- 15) Джин Блэлок, Эвелин Джеке, «Технологии командной игры. Руководство для лидера».

Генеральный директор



Волов Андрей Михайлович