

Link do produktu: <https://silesiabook.pl/sales-forecasting-managemenet-john-t-mentzer-p-371.html>

Second Edition
**SALES FORECASTING
MANAGEMENT**
A Demand Management Approach



John T. Mentzer • Mark A. Moon



SALES FORECASTING MANAGEMENT John T. Mentzer

Cena	199,00 zł
Liczba stron	368
Gatunek	Biznes, ekonomia, finanse
Język publikacji	angielski
Rok wydania	2005
Nośnik	książka papierowa
Autor	Mentzer John T. ,Moon Mark A.
Okładka	miękka
Tytuł	Sales Forecasting Management: A Demand Management Approach
Wydawnictwo	Sage Publications
ISBN	9781412905718
Rodzaj	książki naukowe i popularnonaukowe
Waga produktu z opakowaniem jednostkowym	0.52

Opis produktu

Sales Forecasting Management: A Demand Management Approach

Mentzer John T. ,Moon Mark A.

- ISBN: 9781412905718
- Okładka: miękka
- Waga produktu z opakowaniem jednostkowym: 0,520 kg
- Rok wydania: 2005
- Wydawnictwo: Sage Publications
- Język: angielski
- Liczba stron: 368
- Rodzaj: książki naukowe i popularnonaukowe
- Język: angielski
- Stan: bardzo dobry, praktycznie nieużywana

Mentzer and Moon apply their 25 years of sales forecasting management research to their techniques for sales forecasting. They cover managing the process, performance measurement, regression analysis, qualitative sales forecasting, and forecasting systems. The second edition has been reorganized and includes new insights on qualitative forecasting,

Second Edition

SALES FORECASTING MANAGEMENT

A Demand Management Approach



John T. Mentzer • Mark A. Moon

