

سه‌شنبه ۸۹/۴/۲۲ (اتاق ۳)

شماره چکیده	عنوان سخنرانی	سخنران	زمان	موضوع
۵۱	A FUZZY PROGRAMMING MODEL FOR SUPPLIER LOCATION PROBLEM WITH COVERAGE DISTANCE APPROACH	مهدی بشیری	۱۴:۳۰ - ۱۵	مهندسی ۲
۵۲	اولویت بندی عوامل موثر بر اثر بخشی سیستم هزینه یابی بر مبنای فعالیت (ABC) بر اساس روش فرایند سلسله مراتبی فازی (FAHP)	سید احمد شیبثی الحمدی	۱۵ - ۱۵:۳۰	
۵۳	اثر ارزیابی عملکرد بر ارتقای مدیریت تصمیم سازی با بهره گیری از منطق فازی	سید بدرالدین احمدی	۱۵:۳۰ - ۱۶	
۵۴	نقش منطق فازی در طراحی آمیخته بازاریابی	دکتر احمد لطیفیان	۱۶ - ۱۶:۳۰	
پنذیرایی			۱۶:۳۰ - ۱۷	
۶۸	مقایسه اقتصادی پروژه ها با استفاده از تکنیک ارزش فعلی خالص تحت شرایط فازی با در نظر گرفتن نرخ مالیات و تورم فازی	علی ارکان	۱۷ - ۱۷:۳۰	
۶۶	CONSTRAINED RESOURCE ALLOCATION IN FUZZY METAGRAPH	سید سعید هاشمین	۱۷:۳۰ - ۱۸	
۷۱	رویکرد فازی در تعیین و تبیین شاخص های مهم اولویت بندی مصرف گاز طبیعی	غلامرضا ابوالحسنی	۱۸ - ۱۸:۳۰	
۷۶	DETERMINATION OF REMANUFACTURED CELL PHONE ACQUISITION PRICES IN COMPETITIVE MARKET VIA FUZZY RULES	مسعود صدی	۱۸:۳۰ - ۱۹	

سه‌شنبه ۸۹/۴/۲۲ (اتاق ۴)

شماره چکیده	عنوان سخنرانی	سخنران	زمان	موضوع
۱۹۶	NEURO - FUZZY MODEL AS A PREDICTIVE TOOL FOR VAPOR - LIQUID EQUILIBRIUM OF BINARY MIXTURES	سید مجتبی حسینی	۱۴:۳۰ - ۱۵	مهندسی ۴
۵۰	شبیه سازی رشد تومورهای بدون رگ با استفاده از اتوماتای یادگیر	سهیل افزار	۱۵ - ۱۵:۳۰	
۳	سامانه کمک طراحی مد با استفاده از منطق فازی	وحیده براری	۱۵:۳۰ - ۱۶	
۱۰۱	مدل سازی تشکیل لایه کیک فیلتراسیون با استفاده از سیستم فازی	محمد رضا پیرزادی چهرمی	۱۶ - ۱۶:۳۰	
پنذیرایی			۱۶:۳۰ - ۱۷	

## اثر ارزیابی عملکرد بر ارتقای مدیریت تصمیم سازی با بهره گیری از منطق فازی

سید بدرالدین احمدی، سید مصطفی مختاباد، میترا افضل، مجید بلالی

گروه مدیریت پروژه، دانشگاه تربیت مدرس  
دانشکده هنر و معماری، دانشگاه تربیت مدرس  
دانشگاه تهران

ارزیابی فرآیند تصمیم سازی برای جوامع، امری علمی، اجتماعی و حیاتی است. اهداف ملی و سازمانی بر اساس برنامه های راهبردی، کمترین میزان انحراف از مصوبات نظری تا جایگاه عمل را به دنبال دارد. برای نیل به این مقصود، لازم است در مراحل مختلف، نقش ارزیابی عملکرد به عنوان ابزاری اصلاح گر و جهت دهنده آشکار شود. مراکز آموزشی، پژوهشی، فناوری، هنری و فرهنگی در برنامه ی سالانه ی خود با بهره گیری از سنجش و ارزیابی عملکرد، میزان انطباق انتظارات بر نتایج کارکرد سیستم را با معیارهای کمی و کیفی، مقایسه نموده و مرحله به مرحله مطابق نقشه راه، به جلو حرکت می کنند. در این مقاله تحقیقی با بهره گیری از مدیریت دانش، ارزیابی مستمر و تجربیات مستند، شاخص های اثرگذار بر جریان پایش عملکرد سیستمی معرفی می شود. موفقیت مراکز آموزشی، پژوهشی، فنی، حرفه ای، مهارتی، فرهنگی و حتی هنری، تضمینی بر موفقیت در سایر نهادها و مراکز صبی است.

## نقش منطق فازی در طراحی آمیخته بازاریابی

احمد لطیفیان

دانشکده علوم اداری و اقتصادی دانشگاه فردوسی

عروزه مشکلات و پیچیدگیها در حوزه بازاریابی گسترش یافته اند. بررسی ادبیات بازاریابی بیانگر ضرورت وجود یک چارچوب جامع برای پیش بینی شرایط بازار است. همیشه درک اینکه مشتریان چه نیازهایی دارند و چه چیزهایی می خواهند ساده نیست و این پیش بینی بازار را در وضعیت عدم اطمینان قرار می دهد. پیش بینی صحیح وضعیت بازار در آینده این امکان را به بنگاه های تولیدی میدهد که چگونگی حجم فعالیت خود را تنظیم کرده و از این طریق بقا و اعتلای عملیات اقتصادی موسسه خود را تنظیم کنند. در این راستا منطق فازی توانسته است در شاخه های مختلف علوم مشکل پیش بینی و تصمیم گیری را در شرایط عدم اطمینان و مخاطره آمیز مرتفع نماید. به همین دلیل شاید مهم ترین کاربرد منطق فازی در حوزه بازاریابی پیشد منطق فازی به مدیران بازار با بی کمک می نماید تا در شرایط پویا، مبهم، نامطمئن و تهدیدکننده محیطی، بهتر تصمیم گیری نمایند. سیستم های فازی، سیستم های مبتنی بر دانش یا قواعد هستند. در بطن یک سیستم فازی یک پایگاه دانش است که از قواعد اگر - آنگاه فازی تشکیل شده است. در فرآیند آمیخته بازاریابی فروش محصول به مشتری نمایانگر فعالیتهای اساسی مدیران بازاریابی است. پس از انتخاب یک بازار هدف، مدیران بازاریابی باید یک برنامه سیستماتیک برای فروش به مشتریان و ایجاد روابط بلندمدت تدوین کنند. بدین منظور در این مقاله یک سیستم جامع و پویا برای تعیین آمیخته بازاریابی مطرح خواهد شد. این نظام بر مبنای سیستم های تصمیم گیری فازی با هدف سر و کار داشتن با ماهیت پویا، مبهم، نامطمئن، ذهنی و تهدیدکننده متغیرهای ورودی و الگوسازی روابط غیرخطی درگیر در مشکلات بازاریابی قرار دارد. هدف اصلی این بحث تشریح این امر است که چگونه