

عنوان مقاله:

ویژگی ها و شایستگی های عمومی فروشندگان

محل انتشار:

چهارمین کنفرانس ملی پژوهش در حسابداری و مدیریت (سال: 1399)

تعداد صفحات اصل مقاله: 12

نویسندگان:

ابوالفضل خسروی - عضو هیات علمی دانشگاه تهران، پردیس فارابی

محمدرضا فتحی - عضو هیات علمی دانشگاه تهران، پردیس فارابی

مهدی فتحیان نجف آبادی - دانشجوی کارشناسی ارشد مدیریت دانشگاه پیام نور مرکز خمین

خلاصه مقاله:

امروزه بر اساس توجه به رویکردهای مشتری مدار که در عرصه تفکر بازاریابی پدید آمده است لزوم هر چه توجه بیشتر به مقوله فروش را می طلبد. نیروهای فروش که به عنوان مرزبانان یک شرکت بازارگرا به حساب می آیند، وضعیت بسیار حایز اهمیت دارند چرا که پیشانی و ضربه گیر شرکت هستند. عدم توجه و دقت در انتخاب نیروهای فروش می تواند صدمات جبران ناپذیری را به هر شرکتی وارد آورد به نحوی که ممکن است شرکت ها را تا مدت ها از اهداف بازنگهدارد. برای آنکه در امر بکارگماری نیروهای فروش دقت شود باید از ویژگی ها و شایستگی های مورد نیاز آنها اطمینان کافی داشت. برخی از این ویژگی ها بسیار تخصصی هستند که باید در قالبهای جداگانه ای همچون دانش، مهارت، توانمندی مورد تحلیل و بررسی عمیق قرار گیرند. در این نوشتار تلاش شده تا به برخی شایستگی های عمومی که در مشاغل مختلف فروش مورد نیاز است پرداخته شود. در بین ویژگی های عمومی، ارزش استقلال با ارزش ترین ویژگی و روشها و فنون فروش هم پرعلاقه ترین ویژگی مورد شناسایی قرار گرفته است. برخی نظریه پردازان همچون ماتئوس و ردمن باانگیزه بودن را در بین مدیران فروش برترین ویژگی و بلندپروازی را برای کارآموزان جوان فروش مهمترین ویژگی قلمداد نموده اند. برخی همچون جابر و میلر نیز براین باورند که بیشترین میزان آرای اختصاص داده شده به ویژگی های فروشندگان ارتباطات، شخصیت و مصمم بودن است که سه رتبه اول را به خود اختصاص داده است. جذب افراد مستعد بر اساس این معیارها و آموزش افراد بالقوه می تواند بسیاری از چالش های فروش را از پیش روی مدیران فروش بردارد.

کلمات کلیدی:

ویژگی های عمومی فروشندگان، استقلال، فنون فروش، ارتباطات، شخصیت، مصمم بودن

لینک ثابت مقاله در پایگاه سیویلیکا:

<https://civilica.com/doc/1036674>

