

عنوان مقاله:

واکاوی تاثیر روش های رهبری براستراتژی فروش و دانش فروشنده با تاکید بر عملکرد فروش

محل انتشار:

هجدهمین کنفرانس بین المللی مدیریت (سال: 1400)

تعداد صفحات اصل مقاله: 13

نویسندگان:

کامبیز شاهرودی - دانشیار، گروه مدیریت بازرگانی، دانشکده مدیریت و حسابداری، دانشگاه آزاد اسلامی واحد رشت، ایران

مارال شادپور - دانشجوی دکتری مدیریت بازرگانی، دانشکده مدیریت و حسابداری، دانشگاه آزاد اسلامی واحد رشت، ایران

خلاصه مقاله:

هدف مطالعه حاضر واکاوی تاثیر روش های رهبری بر استراتژی فروش و دانش فروشنده با تاکید بر عملکرد فروش در شرکت پگاه گیلان می باشد. جامعه آماری این پژوهش کارکنان بخش فروش شرکت پگاه گیلان به تعداد ۹۵ نفر می باشند. با توجه به تعداد کم جامعه آماری از روش نمونه گیری تمام شماری جهت تعیین حجم نمونه استفاده شد. جهت گرد آوری داده ها، پرسشنامه ای حاوی ۱۷ سوال طراحی گردید که اصالت آن از دو منظر روایی و پایایی مورد تایید قرار گرفت. در این تحقیق، با استفاده از تکنیک معادلات ساختاری، به ارزیابی فرضیه ها و روابط بین متغیرهای تحقیق پرداخته شد. یافته های تحقیق روابط فرضیه های ارائه شده را تایید می کند و نشان می دهد رهبری تحول آفرین و معامله ای بر دانش فروشنده و استراتژی فروش تاثیر مثبت و معناداری دارد. همچنین بین متغیرهای دانش فروشنده و استراتژی فروش و عملکرد فروش تاثیر مثبت و معناداری مشاهده شد.

کلمات کلیدی:

رهبری تحول آفرین، رهبری معامله ای، عملکرد فروش، استراتژی فروش، دانش فروشنده

لینک ثابت مقاله در پایگاه سیویلیکا:

<https://civilica.com/doc/1486963>

