

## عنوان مقاله:

موفقیت سازمانی شعب بانک پارسیان استان سمنان با توجه به نقش هوش تجاری (کسب کار) و سیستم های مدیریت ارتباط با مشتری

## محل انتشار:

سیزدهمین کنفرانس بین المللی پژوهش در مدیریت، اقتصاد و توسعه (سال: 1401)

تعداد صفحات اصل مقاله: 14

## نویسنده:

فاطمه رنجبر - گروه حسابداری، دانشگاه آزاد اسلامی، واحد نیشابور، نیشابور، ایران

## خلاصه مقاله:

هدف از انجام این پژوهش بررسی تاثیر هوش تجاری (کسب کار) و سیستم های مدیریت ارتباط با مشتری بر موفقیت سازمانی در شعب بانک های پارسیان سمنان میباشد. این تحقیق به لحاظ هدف، کاربردی و از نظر ماهیت و روش، از نوع همبستگی می باشد جامعه آماری تحقیق عبارتست از کلیه کارکنان شعب بانک های پارسیان سمنان که تعداد آنها ۱۶۰ نفر بود. به دلیل محدودیت تمامی اعضا به عنوان نمونه انتخاب شدند. برای جمع آوری داده ها از سه پرسشنامه استفاده شد. در این تحقیق جهت توصیف داده ها از انواع آماره های توصیفی و استنباطی استفاده شد. نرم افزار مورد استفاده در این پژوهش Spss بود. نتایج پژوهش نشان داد که هوش تجاری (کسب کار) و مدیریت ارتباط با مشتری بر موفقیت سازمانی تاثیرمی گذارد.

## کلمات کلیدی:

هوش تجاری (کسب کار)، مدیریت ارتباط با مشتری، موفقیت سازمانی

## لینک ثابت مقاله در پایگاه سیویلیکا:

<https://civilica.com/doc/1491071>

