

عنوان مقاله:

ارزیابی عملکرد مهندسی برآورد فروش مطالعه موردی: شرکت ایران تابلو

محل انتشار:

نشریه مطالعات کاربردی در علوم مدیریت و توسعه، دوره 7، شماره 5 (سال: 1401)

تعداد صفحات اصل مقاله: 10

نویسنده:

حمیدرضا صالحی - کارشناسی ارشد رشته مدیریت اجرایی گرایش مدیریت استراتژیک، دانشکده علوم انسانی، دانشگاه آزاد علوم و تحقیقات تهران شعبه زنجان

خلاصه مقاله:

هدف از ارزیابی در شرکت ها میتواند تشخیص کاستی ها و تعیین علمی نیازهای آموزشی باشد و از جمله مشکلات جدی که اکثر سازمان ها، با آن دست و پنجه نرم میکنند این است که مدیران از کمیت، کیفیت کار و توانایی کارکنان و سازمان خود شناسایی ناقصی دارند، در نتیجه از نیروی فکری و جسمی کارکنان به نحو احسن استفاده نمیشود. و اگر ارزشیابی به صورت صحیح و اصولی انجام شود از بسیاری مشکلات سازمان کاسته میشود. برای این منظور تحقیق حاضر با هدف بررسی و ارزیابی عملکرد برآورد مهندسی فروش در نیمه اول و دوم سال ۱۳۹۶ در شرکت ایران تابلو انجام شد. نتایج بررسی های انجام شده حاکی از این است که نیمه دوم سال ۱۳۹۶ در مقایسه با نیمه اول سال ۱۳۹۶ مجموع استعلام ها کاهش ولی تعداد قرار دادها افزایش داشته اند و مجموعاً ۱۳ درصد نسبت کل استعلام ها به قرار داد ها در سال ۹۶ اندازه گیری شده است.

کلمات کلیدی:

ارزیابی عملکرد، فروش، مهندسی فروش، عملکرد نیروی فروش.

لینک ثابت مقاله در پایگاه سیویلیکا:

<https://civilica.com/doc/1568834>

