

## عنوان مقاله:

ارائه الگوی بهینه فروش مبتنی بر برنامه ریزی منابع سازمانی در صنعت پتروشیمی

## محل انتشار:

مجله مطالعات راهبردی در صنعت نفت و انرژی، دوره 15، شماره 57 (سال: 1402)

تعداد صفحات اصل مقاله: 19

## نویسندگان:

عبدالکریم محمدی زاده - *Department of Business Management and Marketing, Abhar Branch, Islamic Azad University, Abhar, Iran*

مرتضی ملکی مین باش زرگاه - *Associate Professor, Department of Business Management, Faculty of Economics, Management and Administrative Sciences, Semnan University, Semnan, Iran*

اوژن کریمی - *Assistant Professor of Management, Payame Noor University, Tehran, Iran*

## خلاصه مقاله:

پژوهش حاضر مبتنی بر فلسفه تجربه گرایانه و با رویکرد استقرایی انجام شده است. از منظر هدف نیز یک پژوهش اکتشافی و با روش تحقیق آمیخته صورت گرفته است. جامعه آماری مدیران صنعت پتروشیمی است. نمونه گیری به روش غیر احتمالی و هدفمند و ابزار گردآوری داده ها مصاحبه و پرسشنامه است. جهت تحلیل مصاحبه های تخصصی، روش داده بنیاد و شاخص های شناسایی شده با روش دلفی فازی اعتبارسنجی شده است. تحلیل داده های پژوهش در فاز کیفی با نرم افزار مکس کیو دی آ و در فاز کمی با نرم افزار متلب انجام شده است. نتایج نشان داده است صنعت پتروشیمی می تواند از طریق برنامه ریزی استراتژیک و رهبری سازمانی سیستم برنامه ریزی منابع سازمان را در جهت تحقق اهداف مدیریت تحول سازمانی سوق دهد. این تحولات بنیادین در صنعت موجب همگامی با تغییرات محیط و از طرفی به مشتری گرایی و کسب مزیت رقابتی منجر و در نهایت دستیابی به الگوی بهینه فروش در صنعت پتروشیمی میسر خواهد شد.

## کلمات کلیدی:

Sales Optimization, Enterprise Resource Planning, Petrochemical Industry, Mixed Approach, Grounded Theory, Synchronizing, برنامه ریزی منابع سازمان, بهینه سازی فروش, روش داده بنیاد, رویکرد آمیخته, صنعت پتروشیمی, همگامی

## لینک ثابت مقاله در پایگاه سیویلیکا:

<https://civilica.com/doc/1754978>

