

عنوان مقاله:

اثرات توانایی مدیریت نیروی فروش بر فروش با نقش تعدیل گر فرهنگ سازمانی نوآورانه

محل انتشار:

دومین کنفرانس بین المللی پژوهش در حسابداری، مدیریت، اقتصاد و علوم انسانی (سال: 1402)

تعداد صفحات اصل مقاله: 15

نویسنده:

رومینا ایزدی - دانشجوی کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی گرایش بین المللی، واحد کرمانشاه، دانشگاه آزاد اسلامی، کرمانشاه، ایران

خلاصه مقاله:

امروزه سازمانها به خوبی دریافت ه اند که به منظور موفقیت در اقتصاد پیچیده جهانی و نیز ماندگاری در محیط رقابتی کسب و کار، به داشتن بهترین استعدادها نیاز دارند. همراه با درک نیاز به استخدام، توسعه و نگهداشت استعدادها، سازمانها دریافته اند که استعدادها، منابعی بحرانی هستند که برای دستیابی به بهترین نتیجه ها، نیازمند مدیریت می باشند. هدف این تحقیقتبیین اثرات توانایی مدیریت نیروی فروش بر فروش با نقش تعدیل گر فرهنگ سازمانی نوآورانه می باشد. این تحقیق، از نظر هدف یک تحقیق کاربردی است زیرا به دنبال اجرای یک روش علمی و کاربردی جهت حل مسائل دنیای واقعی می باشد. این تحقیق از نوع تحقیق توصیفی پیمایشی است. جامعه آماری این تحقیق کارشناسان فروشنمایگاه های بین المللی در سال ۱۴۰۱ می باشد که در این تحقیق توزیع پرسشنامه بین کارشناسان فروش نمایگاه های بین المللی صورت پذیرفته است. نمونه گیری این تحقیق به صورت تصادفی در دسترس از بین کارشناسان فروشنمایگاه های بین المللی در سال ۱۴۰۱ تعیین گردیده است. حجم نمونه از فرمول کوکران تعداد ۱۴۸ نفر تعیین گردیده است. نتایج تحقیق حاضر تاثیر مثبت و معناداری رابطه متغیرها اثر تعدیل گری فرهنگ سازمانی بر رابطه خلاقیت نیروی فروش و عملکرد فروش، توانایی مدیریت نیروی فروش بر عملکرد فروش، بازرگانی نیروی فروش بر خلاقیت نیروی فروش، نشان می دهد.

کلمات کلیدی:

توانایی مدیریت نیروی فروش، فرهنگ سازمانی نوآورانه، بازرگانی، مشتری مداری

لینک ثابت مقاله در پایگاه سیویلیکا:

<https://civilica.com/doc/1774213>

