

## عنوان مقاله:

بررسی خصوصیات شخصیتی کارشناسان فروش با هدف اجرای وظایف مدیریتی فروش در پتروشیمی مرجان عسلویه

## محل انتشار:

هفتمین کنگره ملی در علوم انسانی (سال: 1403)

تعداد صفحات اصل مقاله: 24

## نویسندگان:

سجاد دمورپور - دانشکده علوم انسانی، گروه مدیریت، دانشگاه آزاد اسلامی، واحد گچساران

دکتر علی محسنی - دانشکده علوم انسانی، گروه مدیریت، دانشگاه آزاد اسلامی، واحد گچساران

## خلاصه مقاله:

هدف اصلی این تحقیق بررسی تاثیر بررسی خصوصیات کارشناسان فروش در اجرای وظایف مدیریت فروش در پتروشیمی مرجان عسلویه می باشد. در این تحقیق اگر بخواهیم آنرا مورد بررسی قرار دهیم از لحاظ هدف کاربردی بوده و از لحاظ روش انجام دادن تحقیق، توصیفی از نوع همبستگی بوده چون علاوه بر توصیف وضعیت کنونی به پیدا کردن روابط هر کدام از متغیرهای تحقیق با استفاده از آزمون رگرسیون پرداخته و از نوع کاربردی است. جامعه آماری این تحقیق شامل: همه کارشناسان و بازاریابان پتروشیمی مرجان عسلویه می باشد. حجم جامعه آماری این تحقیق شامل همه کارشناسان و بازاریابان پتروشیمی مرجان عسلویه می باشد. با توجه به این که حجم جامعه آماری محدود می باشد تعداد ۱۰۰ نفر از کارشناسان و بازاریابان پتروشیمی مرجان عسلویه می باشد. روش نمونه گیری که در این تحقیق استفاده می گردد روش نمونه گیری تصادفی که در دسترس بوده و در این تحقیق ابزاری که با آن اندازه گیری و مقیاس متغیرهای مورد نظر می پردازد بوسیله پرسشنامه محقق ساخته شده است. در این پژوهش از نرم افزار spss برای تجزیه و تحلیل داده ها استفاده شده است که در دو قسمت آمار استنباطی و توصیفی به کار گرفته شده و از آزمون فرضیات نتایجی که بدست می آید بیان کننده این بوده که خصوصیات کارشناسان فروش در اجرای وظایف مدیریت فروش در پتروشیمی مرجان عسلویه تاثیر دارد.

## کلمات کلیدی:

کلمات کلیدی: خصوصیات کارشناسان، مدیریت فروش، پتروشیمی

لینک ثابت مقاله در پایگاه سیویلیکا:

<https://civilica.com/doc/2028462>

