

## عنوان مقاله:

مروری بر مفاهیم کنترل فرآیند و اثر بخشی واحد فروش

## محل انتشار:

همایش ملی مدیریت و آموزش (سال: 1394)

تعداد صفحات اصل مقاله: 8

## نویسندگان:

اشکان یوسف زاده - گروه مدیریت، واحد علی آباد کتول، دانشگاه آزاد اسلامی علی آباد کتول، ایران

حسین دیده خانی - گروه مدیریت، واحد علی آباد کتول، دانشگاه آزاد اسلامی علی آباد کتول، ایران

## خلاصه مقاله:

در کشور ایران تاکنون به بررسی تأثیر کنترل های فروش بر اثر بخشی واحد فروش کمتر توجه شده است. کنترل فروش، اشاره به تلاشهای مدیریت یا دیگر ذینفعان در سازمان دارد که به منظور دست یافتن به نتایج مطلوب، بر رفتارها و فعالیتهای فروشندگان، تأثیر میگذارد که به کنترلهای رسمی و غیر رسمی تقسیم می شوند. کنترلهای فرایند یا الگوهای کنترلی مکتوب و رسمی هستند که بر روی روند انجام کارها و نحوه انجام امور و رفتار فروشندگان تأثیر گذاشته و متعاقباً با اثر بخشی واحد فروش در ارتباط است و برای این منظور توسط مدیران و ذینفعان شرکت طراحی میشوند. با بکار گیری این الگو ها مدیران سعی در جهت دادن به مدیران فروش در استفاده از الگوهای مناسب رفتاری در جهت افزایش اثربخشی واحد فروش دارند.

## کلمات کلیدی:

کنترل های فروش، اثر بخشی واحد فروش، کنترل های رسمی، کنترل فرایند

## لینک ثابت مقاله در پایگاه سیویلیکا:

<https://civilica.com/doc/366085>

