

عنوان مقاله:

بررسی رابطه ی بین کنترل خروجی با اثر بخشی واحد فروش (مطالعه ی موردی: شرکت های تولیدی شهرگران)

محل انتشار:

چهارمین کنفرانس ملی و دومین کنفرانس بین المللی حسابداری و مدیریت (سال: 1394)

تعداد صفحات اصل مقاله: 6

نویسندگان:

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

فائزه فندرسکی - سروه مدیریت، واحد علی آباد کتول، دانشگاه آزاد اسلامی، علی آباد کتول، ایران

فریبا خمر - سروه مدیریت، واحد علی آباد کتول، دانشگاه آزاد اسلامی، علی آباد کتول، ایران

خلاصه مقاله:

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، تاثیر میگذارند که به کنترلهای رسمی و غیر رسمی تقسیم می شوند. کنترلهای خروجی (مبتنی بر نتیجه) اشاره بهمکانیزهای رسمی دارد که به منظور نظارت و ارزیابی نتایج تک تک فروشندگان نسبت به برخی استانداردها در زمینه عملکرد، طراحی شدهاند و متعاقبا با اثربخشی واحد فروش در ارتباط هستند. با بکارگیری این الگوها مدیران شرکتهای سعی در جهت دادن به مدیران فروش در استفاده از الگوهای مناسب رفتاری در جهت افزایش اثربخشی واحد فروش دارند. جامعه آماری این تحقیق کلیه مدیران واحد فروش و بازاریابی شرکتهای تولیدی شهرستان گرگان استان گلستان میباشد که تعداد 180 نفر است. حجم نمونه با استفاده از جدول مورگان 123 نفر میباشد که برای اطمینان از برگشت پرسشنامه، تعداد 130 عدد توزیع شده است. تحقیق حاضر از لحاظ ماهیت موضوع از نوع تحقیقات میدانی و از نظر هدف تحقیق کاربردی و از نظر روش تحقیق توصیفی، همبستگی و پیمایشی محسوب می گردد. برای تعیین پایایی از آلفای کرونباخ استفاده شد. دریابان مشخص گردید که بین کنترل خروجی و اثر بخشی واحد فروش رابطهی معناداری وجود دارد

کلمات کلیدی:

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

لینک ثابت مقاله در پایگاه سیویلیکا:

<https://civilica.com/doc/427875>

