

عنوان مقاله:

تبیین نقش ادراکات شغلی و عوامل واحد فروش در عملکرد فروش شرکتها

محل انتشار:

نخستین همایش ملی علوم اسلامی حقوق و مدیریت (سال: 1395)

تعداد صفحات اصل مقاله: 10

نویسندگان:

محمد رضا کریمی علویجه - استادیار گروه مدیریت دانشگاه علامه طباطبایی

آرمان پورعیسی - کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی دانشگاه آزاد اسلامی واحد رشت

فاطمه نوروزی سیاهگلوندانی - دانشجوی کارشناسی ارشد بانکداری اسلامی دانشگاه علامه طباطبایی

خلاصه مقاله:

خط مقدم رقابت شرکتها نیروی فروش آنها تلقی شده و عملکرد نیروی فروش شاخص حیاتی و نبض کلیدی عملکرد شرکت در بازار رقابتی است. با تشدید رقابت و کم شدن بازارهای بکر، اهمیت عملکرد نیروی فروش افزایش بسیاری یافته است. شناسایی عوامل اثرگذار بر این عملکرد موجب برنامه‌ریزی بهتر و تقویت عوامل مذکور و تسهیل آنها میگردد. از اینرو این مقاله باهدف بررسی ادبیات و پژوهشهای انجام شده در خصوص عملکرد فروش به بیان نقش عوامل موثر بر آن پرداخته است. نتایج نشان میدهد که تعارض و ابهام شغلی رابطه منفی با عملکرد فروش دارند و رضایت و اشتیاق شغلی باعث افزایش عملکرد فروش می‌گردند. همچنین وجود جو رقابتی بین فروشندگان، خودکامیابی جمعی و مشتریگرایی آنان باعث بهبود عملکرد فروش میشود.

کلمات کلیدی:

عملکرد فروش عوامل واحد فروش ادراکات شغلی

لینک ثابت مقاله در پایگاه سیویلیکا:

<https://civilica.com/doc/534109>

