

## عنوان مقاله:

بررسی تاثیر اجرای نوآوری نیروی فروش بر روی عملکرد نیروی فروش در بانک توسعه صادرات

## محل انتشار:

اولین کنفرانس بین المللی مدیریت، حسابداری، علوم تربیتی و اقتصاد مقاومتی؛ اقدام و عمل (سال: 1395)

تعداد صفحات اصل مقاله: 12

## نویسندگان:

جمشید عدالتیان شهریار - دانشکده مدیریت، واحد تهران مرکز، دانشگاه آزاد اسلامی، تهران، ایران

حسام الدین فیروزی - دانشکده مدیریت، واحد تهران مرکز، دانشگاه آزاد اسلامی، تهران، ایران

## خلاصه مقاله:

این تحقیق با هدف بررسی تاثیر اجرای نوآوری نیروی فروش بر روی عملکرد نیروی فروش در بانک توسعه صادرات انجام گرفت. جامعه آماری ما کارمندان بانک توسعه صادرات در تهران که به نحوی با امر فروش در ارتباط می باشند، می باشد که تعداد آنها در تهران 800 نفر بوده و حجم نمونه ای ما با توجه به فرمول کوکران برای جامعه ی محدود، 265 نفر بصورت تصادفی در نظر گرفته می شود. به منظور گردآوری داده های مورد نیاز پرسشنامه ای حاوی 23 سوال طراحی گردید و پس از بررسی روایی و پایایی آن، بین افراد نمونه توزیع و جمع آوری گردید. داده های گردآوری شده در راستای تایید یا عدم تایید توزیع نرمال بودن داده ها جهت سنجش متغیرها از آزمون شاپیرو-ویلک استفاده می گردد. در دور نرمال بودن داده ها از آزمون های آماری پارامتریک و در دور نرمال نبودن داده ها از آزمون های آماری ناپارامتریک استفاده می شود. نتایج تحقیق حاکی از این است که اجرای نوآوری نیروی فروش بر روی عملکرد نیروی فروش در بانک توسعه صادرات تاثیر دارد.

## کلمات کلیدی:

اجرای نوآوری نیروی فروش، عملکرد نیروی فروش، فرمول کوکران، آزمون شاپیرو-ویلک

## لینک ثابت مقاله در پایگاه سیویلیکا:

<https://civilica.com/doc/598333>

