

**عنوان مقاله:**

بررسی رابطه میان شخصیت برنده و ماندگاری شخصیت برنده در بازار متتحول کنونی

**محل انتشار:**

سومین کنفرانس بین المللی مدیریت و مهندسی صنایع (سال: 1396)

تعداد صفحات اصل مقاله: 13

**نویسندها:**

علی اصغری - کارشناس ارشد مدیریت

سامان شیخ اسماعیلی - دکترای بازاریابی استاد دانشگاه آزاد اسلامی واحد سندج

**خلاصه مقاله:**

طی چند دهه اخیر، موضوع شخصیت برنده و اثر آن بر فروش و ماندگاری شرکت‌های برنده بسیاری پژوهشگران و صاحب‌نظران این عرصه را به خود جلب نموده است در این باره مطابقت و همخوانی شخصیت برنده، ماندگاری شخصیت برنده و شرکت برنده از موضوعاتی است که در مطالعات تاثیر شخصیت برنده بر عملکرد شرکت‌های برنده نقش اساسی داشته باشد. ویژگی‌های منتشر شده در مورد شخصیت برنده دارای سه بعد مشترک می‌باشد که عبارتند از: جذبه، صلاحیت، دلپذیری، سرمایه‌گذاری و ... . این ابعاد در مطالعه تجربی آمده است. این سه بعد مشترک با رضایت مشتری و کارکنان همبستگی دارند و نه تنها در معیارهای شخصیت برنده دارای اشتراک هستند بلکه بخاطر شواهد موجود این مورد باعث تقویت ارتباطات و ایجاد رضایت می‌شود. بعد سازگاری و یا دلپذیر بودن نوبت مقوله اعتماد است که دارای پیوند‌های قوی با شرکت‌ها و بخش خدمات می‌باشند. مشتریان سازمان‌های خدمات به مواردی چون مفید بودن، دوستانه رفتار کردن و عدالت رفتار از طرف کارکنان بلند مرتبه در شرکت‌ها اهمیت و ارزش می‌دهند. پژوهش حاضر به بررسی رابطه میان شخصیت برنده و ارتباط آن با ماندگاری شرکت برنده می‌پردازد.

**کلمات کلیدی:**

ماندگاری شخصیت برنده، شخصیت برنده، تعلق، وفاداری

**لینک ثابت مقاله در پایگاه سیویلیکا:**

<https://civilica.com/doc/756810>

