

عنوان مقاله:

ارزیابی عملکرد نیروی فروش براساس شاخص های کلیدی عملکرد با رویکرد تحلیل پوششی داده ها (DEA)

محل انتشار:

فصلنامه مدیریت توسعه و تحول، دوره 8، شماره 26 (سال: 1395)

تعداد صفحات اصل مقاله: 10

نویسندگان:

اسماعیل ملک اخلاق - دانشیار، دانشگاه گیلان، گروه مدیریت، رشت، ایران

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

سید علی نبی زاده - کارشناسی ارشد، دانشگاه آزاد اسلامی، واحد رشت، گروه مدیریت بازرگانی، رشت، ایران

خلاصه مقاله:

اهمیت اندازه گیری عملکرد برای سازمان ها مشخص شده است و در بسیاری از آنها نیز هم اکنون نقش مهمی ایفا میکند. اولویت سازمان های کنونی تضمین هرچه مطلوب تر شاخص های مورد ارزیابی برای بررسی عملکرد افراد است. در این میان عملکرد نیروی فروش شاخص حیاتی و نبض کلیدی عملکرد شرکت در بازار رقابتی است و ارزیابی آن بر اساس شاخص های کلیدی عملکرد حایز اهمیت است. یکی از مدل های ارزیابی عملکرد، تحلیل پوششی داده ها (DEA) است. هدف این مطالعه بررسی عملکرد نیروی فروش بر اساس شاخص های کلیدی عملکرد با رویکرد تحلیل پوششی داده هاست. جامعه آماری این پژوهش شرکت کاله آمل و نمونه ای به تعداد 20 نفر به روش تصادفی ساده از میان کارکنان واحد فروش این شرکت انتخاب گردید. از بین مدل های DEA مدل CCR ورودی محور و نرم افزارهای WINGO SB و Excell استفاده گردید. نتایج نشان داد واحدهای 18، 17، 15، 14، 7، 4 دارای کارایی لازم برای فروش می باشند. همچنین با استفاده از مدل اندرسون-پیرسون کاراترین نیروها مشخص گردیدند.

کلمات کلیدی:

ارزیابی عملکرد، تحلیل پوششی داده ها، شاخص های کلیدی عملکرد، عملکرد فروش، مدل CCR ورودی محور

لینک ثابت مقاله در پایگاه سیویلیکا:

<https://civilica.com/doc/791990>

