

عنوان مقاله:

مقایسه مهارت های فروش زنان و مردان در آژانس های مسافرتی

محل انتشار:

ششمین همایش ملی مطالعات و تحقیقات نوین در حوزه علوم انسانی، مدیریت و کارآفرینی ایران (سال: 1397)

تعداد صفحات اصل مقاله: 12

نویسندگان:

هادی مولودیان - استادیار گروه مدیریت دانشگاه پیام نور

عماد غیور - دانشجوی کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی- داخلی دانشگاه آزاد اسلامی نیشابور

خلاصه مقاله:

با تشدید رقابت و کم شدن بازارهای بکر، اهمیت مهارت فروش افزایش بسیاری یافته است. لذا پژوهش حاضر با هدف بررسی مقایسه ای مهارت های فروش در زنان و مردان فروشنده می باشد. از طرف دیگر مهارت های فروش نیز به عنوان یک عامل فردی موثر بر عملکرد نیروی فروش، مطرح است. اهمیت مهارت های فروش از آن جهت که افراد و کارکنانی که در این بخش فعالیت می نمایند، نیازمند مهارت هایی هستند که بتوانند با بکارگیری این مهارت ها، تعاملات و ارتباطات موثر را با مشتریان برقرار نموده و همچنین نیازها و خواسته های مشتریان را تشخیص و تامین نمایند. فروشندگان می توانند از طریق بهبود ارتباطات بلند مدت با مشتریان که در نهایت به بهبود عملکردشان نیز منجر می شود، برای شرکت مزیت رقابتی ایجاد کنند. در پژوهش حاضر سعی شده است تا مبانی مربوط به مهارت های فروش در آژانس های مسافرتی ارائه گردد

کلمات کلیدی:

جنسیت، مهارت فروش، عوامل میان فردی، عوامل محیطی، عوامل سازمانی

لینک ثابت مقاله در پایگاه سیویلیکا:

<https://civilica.com/doc/866198>

