

عنوان مقاله:

تاثیر تبادل دانش ضمنی جهت اجرای موفقیت آمیز برنامه ی بازاریابی و فروش در صنعت داروسازی؛ مورد مطالعاتی: هلدینگ داروسازی داروگستر

محل انتشار:

چهارمین کنفرانس ملی در مدیریت، حسابداری و اقتصاد با تاکید بر بازاریابی منطقه ای و جهانی (سال: 1398)

تعداد صفحات اصل مقاله: 11

نویسندگان:

علیرضا همتی فراهانی

رامبد باران دوست

علی نوبری تبریزی

خلاصه مقاله:

بر اساس تحقیقات تجربی و نظریات مطرح شده، بازاریابی شامل سه اصل اساسی و مهم می باشد: ایجاد ارزش برای مشتری، ایجاد مزیت رقابتی و تمرکز بر خواسته ها و نیازهای مشتریان. وظیفه بازاریابی ایجاد ارزشی بیش از رقبا برای مشتریان است. دانش ضمنی دانشی است که ملموس و عینی نمی باشد و از طریق فرآیند ارتباط به دیگران منتقل می گردد و دانش افراد را در خصوص پیچیدگی های یک موقعیت ارتقاء می دهد. هدف اصلی این پژوهش، بررسی تاثیر تبادل دانش ضمنی جهت اجرای موفقیت آمیز برنامه های بازاریابی و فروش در صنعت دارو سازی، مورد مطالعاتی، ویژه هلدینگ دارو گستر بوده است که بر اساس مدل محقق ساخته ابعاد یک برنامه موفقیت آمیز شامل برنامه های نوآورانه، ارتباطات اثربخش و کارا، اعتماد همکاران، فرصت های اجتماعی و حمایت های مدیریت می باشد. از آنجا که این پژوهش در پی بررسی تاثیر تبادل و انتقال دانش به طور ضمنی در جهت اجرای یک برنامه موفقیت آمیز بازاریابی و فروش در هلدینگ داروسازی داروگستر می باشد لذا این پژوهش از نوع کاربردی بوده و از نظر طبقه بندی تحقیقات با توجه به هدف آنها، در زمره تحقیقات توصیفی قرار دارد. جامعه آماری پژوهش شامل کارکنان هلدینگ داروسازی داروگستر میباشد، که برای تعیین حجم نمونه با توجه به اینکه تعداد افراد جامعه 320 نفر می باشد؛ که از این بین 160 نفر به عنوان نمونه جامعه مورد نظر انتخاب گردیده اند؛ روش نمونه گیری پژوهش به صورت تصادفی و در دسترس استفاده شده است. ابزار گردآوری اطلاعات پژوهش حاضر پرسشنامه محقق ساخته بوده و جهت روایی و پایایی توسط اساتید متخصص تایید و با الفای کرانباخ مورد بررسی قرار گرفته است. نتایج به دست آمده از آزمون همبستگی پیرسون و رگرسیون سلسله مراتبی و همینطور آزمون دوربین واتسون و ... در مورد فرضیه های تحقیق نشان می دهد که تمام عوامل موفقیت انتقال دانش بازاریابی و فروش مانند برنامه های نوآورانه، ارتباطات کارا و اثربخش، اعتماد به همکاران، فرصت های اجتماعی و حمایت های مدیریتی بر انتقال موثر دانش ضمنی در صنعت داروسازی هلدینگ دارو گستر موثر بوده و مثبت ارزیابی شده است.

کلمات کلیدی:

تبادل دانش ضمنی، بازاریابی، فروش، بازاریابی و فروش، صنعت دارو سازی، هلدینگ داروسازی داروگستر

لینک ثابت مقاله در پایگاه سیویلیکا:

<https://civilica.com/doc/915565>

