

عنوان مقاله:

کاربردهای علم فیزیک در مدیریت فروش

محل انتشار:

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

تعداد صفحات اصل مقاله: 12

نویسندگان:

ابوالفضل خسروی - عضو هیات علمی دانشگاه تهران

گلناز کلانتری - دانشجوی کارشناسی ارشد دانشگاه پیام نور واحد خمین

خلاصه مقاله:

با رشد تکنولوژی و صنعت، تبلیغات و بازاریابی نیز تحت تاثیر این رشد سریع و چشمگیر قرار گرفته و روش های سنتی پاسخگوی نیاز فروشندگان و همینطور خریداران نیست. برای موفقیت در رقابت از علوم مختلف بهره های فراوانی میتوان برد از جمله علم فیزیک که بصورت گسترده جهان و اجزای آنرا بخوبی تعریف کرده و قوانین مشخصی در مورد آن دارد. علم فیزیک علم مطالعه خواص طبیعت است. این علم را عموماً علم ماده و حرکت و رفتار آن در فضا و زمان میدانند. این ماده میتواند از ذرات زیراتمی تا کهکشانها و اجرام بسیار بزرگ آسمانی باشد. اگر بطور وسیعتر سخن بگوییم، هدف اصلی علم فیزیک بررسی و تحلیل طبیعت است و همواره این علم در پی آن است که رفتار طبیعت را در شرایط گوناگون درک و پیش بینی کند. اگر فیزیک اینچنین دیدگاه گسترده ای در مورد جهان، پیش روی ما میگذارد در دنیایی که جریان اطلاعات اینچنین شرایط را به سرعت تغییر میدهد چرا از آموزه های ارزشمند آن در مدیریت فروش بهره نبریم. در این مقاله سعی شده با زبان ساده تعاریف علم فیزیک در شاخه های مختلف که مرتبط به موضوع میباشد بیان شود و در ادامه مهارتهایی که میتوانیم در مدیریت فروش بهره ببریم مطرح شود.

کلمات کلیدی:

علم فیزیک؛ مدیریت فروش، کوانتوم، مکانیک کلاسیک، قانون دوم ترمودینامیک

لینک ثابت مقاله در پایگاه سیویلیکا:

<https://civilica.com/doc/915610>

