

عنوان مقاله:

عوامل فردی و مدیریتی موثر بر تلاش رفتاری نیروی فروش

محل انتشار:

فصلنامه مدیریت کسب و کار، دوره 3، شماره 9 (سال: 1390)

تعداد صفحات اصل مقاله: 25

نویسندگان:

حسین صفرزاده - عضو هیئت علمی دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران مرکز

مینا مصدر - کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران مرکز

خلاصه مقاله:

در این پژوهش تاثیر عوامل فردی (تعهد سازمانی، تمایل به پیشرفت) و عوامل مدیریتی یعنی سیستم کنترل رفتاری و (بازخورد، شناخت و مشارکت در تصمیم گیری) به عنوان سه متغیری که بر انگیزه نیروی فروش در انجام فعالیت های هوشمندی بازاریابی تاثیر می گذارند و همچنین تاثیر انگیزه بر روی متغیر وابسته نهایی تحقیق یعنی تلاش رفتاری نیروی فروش سنجیده می شود. جامعه آماری تحقیق حاضر سطوح کارشناسی فروش شرکت خودرو سازی سایپا در شهر تهران و در حدود 535 نفرند و از این تعداد 225 نفر با استفاده از فرمول نمونه گیری از جوامع محدود و به روش نمونه گیری تصادفی ساده تعیین شدند و مورد مطالعه قرار گرفتند. نتایج حاصل از مطالعه صورت گرفته نشان می دهد که متغیر بازخورد در ایجاد انگیزه در نیروی فروش در انجام فعالیت های هوشمند بازار مالی با ضریب 65/0 دارای بیشترین تاثیر را دارد و همچنین متغیر تعهد سازمانی در تلاش رفتاری نیروی فروش با ضریب 59/0 دارای بیشترین تاثیر است.

کلمات کلیدی:

هوشمندی بازاریابی، عوامل فردی، عوامل مدیریتی، تلاش رفتاری

لینک ثابت مقاله در پایگاه سیویلیکا:

<https://civilica.com/doc/958404>

