



بررسی تاثیر کنترل های مدیریت فروش بر گرایش کارآفرینی بخش فروش

حسن صفرنیا^۱، محمدعلی فرقانی^۲، محمدجعفرمهرابی^{۳*}

^۱دانشیار دانشکده مدیریت و اقتصاد دانشگاه شهیدباهنر کرمان Safarnia418@yahoo.com.tr

^۲استادیار دانشکده مدیریت و اقتصاد دانشگاه شهیدباهنر کرمان forghani@mail.uk.ac.ir

^۳ دانشجوی کارشناسی ارشد مدیریت کارآفرینی دانشگاه شهیدباهنر کرمان m.j.mehrabi2012@gmail.com

چکیده

گرایش کارآفرینی و توجه به آن مقوله ای است که در چند سال اخیر به دلیل تاثیر آن بر کارآفرینی و افزایش روحیه کارکنان و کارمندان، مورد توجه متخصصین علوم انسانی قرار گرفته است، در این بین توجه ویژه ای به کنترل های مدیریت و نقش آنها و چگونگی تاثیر آن بر تقویت ویژگی های کارآفرینانه و گرایش افراد به کارآفرینی، از طریق این کنترل ها، شده است. بدیهی است که توجه به کارآفرینی و پرورش افراد کارآفرین و خلاق خود می تواند موجب بهبود فضای کسب و کار و افزایش فعالیت های کارآفرینانه گردد، از این رو در پژوهش حاضر با استفاده از روش توصیفی و مطالعات کتابخانه ای، تلاش شده است اهمیت گرایش کارآفرینی بخش فروش به عنوان یک گرایش استراتژیک در محیط چالش برانگیز و نقش کنترل های مدیریت در ارتقاء گرایش کارآفرینی بخش فروش را مورد بررسی قرار دهد. بر اساس یافته های بدست آمده، گرایش کارآفرینی بخش فروش، اهم بسیار مهمی برای افزایش کارآیی می باشد. همچنین نتایج نشان می دهند که تاثیر کنترل های مدیریت فروش بر گرایش کارآفرینی بخش فروش، به زمینه محیطی بستگی دارد.

کلید واژگان: کارآفرینی، گرایش کارآفرینانه، رویکرد اقتضایی، مدیریت فروش، کنترل مدیریت