



بررسی تأثیر اولویت بندی هزینه های مدیریتی روی ترک خدمت کارکنان بخش فروش. مطالعه

موردی شرکت فروشگاه های زنجیره ای رفاه استان قزوین

آلاله گروئی، پویا ثابت فر

گروه مدیریت بازرگانی، واحد قزوین، دانشگاه آزاد اسلامی، قزوین، ایران

چکیده

سازمان های معاصر، سرمایه زیادی را در قالب استخدام، آموزش، توسعه و پیشرفت، و نگهداری بر روی کارکنان خود مصرف می کنند. از این رو مدیران باید در برخی مواقع، با تمامی هزینه های احتمالی، ترک خدمت کارکنان را به حداقل برسانند. ترک خدمت کارکنان، هزینه های مستقیم و غیر مستقیم برای سازمان ها به همراه دارد. هزینه مستقیم ترک خدمت کارکنان در قالب یافتن گزینش، و آموزش فرد جدید تعریف می شود. جامعه آماری پژوهش حاضر شامل کلیه کارکنان شرکت فروشگاه های زنجیره ای رفاه استان قزوین بود که تعداد این افراد ۳۸۰ نفر و حجم نمونه با توجه به محدودیت های زمانی و امکانات تحقیق تقریباً ۱۹۲ بود. مدیران در حال افزایش فروش خود هستند، درحالی که می بایست هزینه های مرتبط با فروش را کنترل و توجیه کنند. یافته های تجربی نشان می دهد که اولویت بندی هزینه های مدیران فروش باعث افزایش ترک کار نیروی فروش می شود.

کلمات کلیدی: مدیریت نیروی فروش، ترک خدمت نیروی فروش، مدیریت هزینه، اولویت بندی هزینه های مدیریتی