

## تأثیر سبک‌های یادگیری و ساختار دانش بر عملکرد فروش

(مورد مطالعه: شرکت معدنی و صنعتی چادرملو)

سمیرا رحمانی<sup>۱</sup><sup>۱</sup> کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی، دانشگاه پیام نور تهران، تهران، ایران

تاریخ پذیرش: ۱۴۰۱/۰۲/۰۸

تاریخ دریافت: ۱۴۰۱/۰۱/۰۴

**The impact of learning styles and knowledge structure on sales performance  
(Case Study: Chadormalu Mining and Industrial Company)****Samira Rahmani<sup>1</sup>**<sup>1</sup> Master of Business Management, Tehran Payam Noor University, Tehran, Iran

Received: (24/02/2022)

Accepted: (29/04/2022)

**Abstract:**

The aim of investigating the impact of learning styles and knowledge structure on sales performance (Case Study: Chadormalu Mining and Industrial Company) was conducted. This study is descriptive-follow-up in terms of practical purpose and opinion of data collection. In this study, 103 employees of Chadormalu Mining and Industrial Company from a 120 community were selected as a statistical sample by random sampling. The questionnaire was used to conduct this study, which was used to confirm its validity, formal validity and convergent validity and divergent validity, and Cronbach's alpha and the combined reliability coefficient were used to confirm its validity. Data analysis was done with SPSS20 and SmartPls software. The results of the study showed that learning styles have a significant impact on sales performance in Chadormalu Mining and Industrial Company. The structure of knowledge has a significant impact on sales performance in Chadormalu Mining and Industrial Company. Employee learning level has a significant impact on product transportation in Chadormalu Mining and Industrial Company. Employee learning depth has a significant impact on the cost of consumer and industrial company Chadormalu. The vertical knowledge of the staff has a significant impact on the cost-consuming costs in the Chadormalu Mining and Industrial Company. The horizontal knowledge of employees has a significant impact on the costs of consumer and industrial company Chadormalu.

**Keywords:** Learning Styles, Knowledge Structure, Sales Performance, Chadormalu Mining and Industrial Company

**چکیده**

این پژوهش با هدف بررسی تأثیر سبک‌های یادگیری و ساختار دانش بر عملکرد فروش (مورد مطالعه: شرکت معدنی و صنعتی چادرملو) انجام شد. این پژوهش از نظر هدف کاربردی و نظر شیوهی جمع‌آوری داده‌ها توصیفی-پیمایشی است. در این پژوهش ۱۰۳ نفر از کارکنان شرکت معدنی و صنعتی چادرملو از یک جامعه ۱۲۰ نفری به عنوان نمونه آماری به روش نمونه‌گیری تصادفی انتخاب شدند. برای انجام این پژوهش از پرسشنامه استفاده شد که جهت تأیید روایی آن، از روایی صوری و روایی همگرا و روایی واگرا استفاده شد و برای پایایی آن آلفای کرونباخ و ضریب پایایی ترکیبی استفاده گردید. تجزیه و تحلیل داده‌ها با نرم‌افزار SPSS20 و SMARTPLS انجام شد. نتایج پژوهش نشان داد: سبک‌های یادگیری بر عملکرد فروش در شرکت معدنی و صنعتی چادرملو تأثیر معناداری دارد. ساختار دانش بر عملکرد فروش در شرکت معدنی و صنعتی چادرملو تأثیر معناداری دارد. سطح یادگیری کارکنان بر حمل و نقل محصول در شرکت معدنی و صنعتی چادرملو تأثیر معناداری دارد. عمق یادگیری کارکنان بر هزینه‌های مصرف‌کننده در شرکت معدنی و صنعتی چادرملو تأثیر معناداری دارد. دانش عمودی کارکنان بر هزینه‌های مصرف‌کننده در شرکت معدنی و صنعتی چادرملو تأثیر معناداری دارد. دانش افقی کارکنان بر هزینه‌های مصرف‌کننده در شرکت معدنی و صنعتی چادرملو تأثیر معناداری دارد.

**واژه‌های کلیدی:** سبک‌های یادگیری، ساختار دانش، عملکرد فروش، شرکت معدنی و صنعتی چادرملو