

چکیده

هدف از انجام این تحقیق بررسی عوامل مؤثر بر عملکرد فروش شرکت های تولیدی استان مازندران می باشد. تحقیق حاضر، یک تحقیق از نوع تحقیقات توصیفی پیمایشی می باشد. همچنین از آنجایی که نتایج این تحقیق می تواند به طور عملی، مورد استفاده قرار گیرد، یک تحقیق مورد پژوهی کاربردی می باشد. جامعه تحقیق شرکت های تولیدی کوچک و متوسط استان مازندران را شامل می شده است. نمونه ای ۱۹۶ تایی تعیین و پرسشنامه بین آنها توزیع گشت. بعد از جمع آوری داده ها و کد گذاری آنها با استفاده از تکنیک معادلات ساختاری با نرم افزار لیزرل تجزیه و تحلیل داده ها انجام شد. نتایج نشان داد که بین گرایش کارآفرینی شرکت و فروش مشتری مدار با ظرفیت جذب ارتباط مستقیم وجود دارد. بین گرایش کارآفرینی شرکت و فروش مشتری مدار با عملکرد فروش ارتباط مستقیم وجود دارد. بین ظرفیت جذب و عملکرد فروش ارتباط مستقیم وجود دارد.

کلید واژه ها: گرایش کارآفرینی ، فروش مشتری مدار ، عملکرد فروش ، ظرفیت جذب و عملکرد فروش