

| | |
|------------------|---|
| Title | 家具セールスマンの動機づけ要因とその関連パターンの研究 |
| Sub Title | |
| Author | 石井隆之(Ishii, Takayuki) 石田英夫 |
| Publisher | 慶應義塾大学大学院経営管理研究科 |
| Publication year | 1985 |
| Jtitle | |
| JaLC DOI | |
| Abstract | |
| Notes | 修士学位論文. 1985年度経営学 第393号 複写許諾が必要 |
| Genre | Thesis or Dissertation |
| URL | https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=KO40003001-00001985-0393 |

慶應義塾大学学術情報リポジトリ(KOARA)に掲載されているコンテンツの著作権は、それぞれの著作者、学会または出版社/発行者に帰属し、その権利は著作権法によって保護されています。引用にあたっては、著作権法を遵守してご利用ください。

The copyrights of content available on the Keio Associated Repository of Academic resources (KOARA) belong to the respective authors, academic societies, or publishers/issuers, and these rights are protected by the Japanese Copyright Act. When quoting the content, please follow the Japanese copyright act.

学生氏名 石井隆之

主査 石田英夫

副査 関本昌秀

所属ゼミナール 関本昌秀 研

高木晴夫

家具セールスマンの動機づけ要因と その関連パターンの研究

本論文の目的は、(1)「セールスマンが販売活動を行う場合のモチベーション要因とその関連パターンが、個人の販売業績とどのような関連を持つか」を探索的に研究し、(2)その結果に基づいて、「経営者は、いかにして、セールスマンのモチベーション要因に働きかけ、販売業績の向上をはかってゆくか」、を提言することである。

家具販売会社(M社)の41名のセールスマンを対象として、質問紙による意識調査を実施した。因子分析によってモチベーション要因を分析し、その結果と業績との関係を検討したところ、次のような結果が得られた。

- (1) 家具セールスマンの販売業績と強く関係するのは、「上司による販売員の業績向上のためのコントロール」(販売業績・行動のチェックを中心とする)であった。セールスマンは、そのコントロールを通じて、職務結果の直接的フィードバックを受けていた。
- (2) そのコントロールは、セールス経験の豊富な者には販売業績を積極的に向上させるよう働き、一方、セールス経験の浅い者に対しては、販売業績向上に向かうスタートラインにつかせるための必要条件として働いていた。
- (3) 「部下への人間的配慮」と「職務達成で昇給・昇進を得る期待」は、家具セールスマンの販売業績と、直接的には関係していなかった。

この調査結果の考察に基づいて、M社セールスマンの販売業績を向上させるための施策として、(1)職務結果を十分にフィードバックすること、(2)経験の浅いセールスマンの活動に対して直接的な指導とコントロールを与えること、(3)現行の処遇体系を、可能なかぎり、能力主義的性格の下で運用すること、を提言した。