

## Grup Hedefleri Bağlamında Transformasyonel Liderliğin Satış Performansı Üzerindeki Etkisinde Satış Yaratıcılığının Aracılık Rolü

(The Mediating Role of Sales Creativity in the Effect of Transformational Leadership on Sales Performance in the Context of Group Goals)

Can Efecan AKHAN<sup>a</sup> Ebru KALEMCI<sup>b</sup> Murat Hakan ALTINTAŞ<sup>c</sup>

<sup>a</sup> Bursa Uludağ Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Bursa, Türkiye. [canakhan@uludag.edu.tr](mailto:canakhan@uludag.edu.tr)

<sup>b</sup> Bursa Uludağ Üniversitesi, Bursa, Türkiye. [ebru-kalemci@hotmail.com](mailto:ebru-kalemci@hotmail.com)

<sup>c</sup> Bursa Uludağ Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Bursa, Türkiye. [mhakan@uludag.edu.tr](mailto:mhakan@uludag.edu.tr)

MAKALE BİLGİSİ	ÖZET
<b>Anahtar Kelimeler:</b> Yaratıcılık Liderlik Satış Hedef  Gönderilme Tarihi 8 Mayıs 2019 Revizyon Tarihi 23 Ocak 2020 Kabul Tarihi 9 Şubat 2020  <b>Makale Kategorisi:</b> Araştırma Makalesi	<b>Amaç</b> – Çalışmanın temel amacı, satış yaratıcılığının; (1) satış performansı üzerindeki etkisini ve (2) hedef odaklı liderlik yaklaşımı ile satış performansı arasındaki ilişkideki aracılık etkisini incelemektir. <b>Yöntem</b> – Çalışmada ilk olarak liderlik ve satış yaratıcılığı kavramları üzerine bir literatür incelemesi gerçekleştirilmiş, sonrasında söz konusu kavramlar literatürde kabul gören ölçekler yardımıyla toplanan anket verileri yardımıyla incelenmiş ve oluşturulan model üzerinde hipotez testleri gerçekleştirilmiştir. Araştırma evrenini Bursa ilinde küçük ve orta büyüklükteki işletmelerde çalışan satış elemanları oluşturmaktadır. <b>Bulgular</b> – Gerçekleştirilen analiz sonuçları, yaratıcılığın satış performansı üzerinde olumlu bir etkisi olduğunu ve hedef odaklı liderlik ile satış performansı arasında tam aracılık etkisi bulunduğunu göstermektedir. Çalışmada ayrıca analiz sonuçları bağlamında yönetsel uygulamalar ve gelecekteki araştırmalar için öneriler de sunulmuştur. <b>Tartışma</b> – Satış yöneticileri ve satış temsilcileri, hiç olmadığı kadar karmaşık bir çalışma ortamı ile karşı karşıyadır. Satış elemanları organizasyonlarının ortak hedeflerini gerçekleştirmek amacıyla müşterilerine yaratıcı çözümler sunmalıdır. Bu bağlamda liderlerin satış ekiplerine yönelik tutumları, satış elemanlarının yaratıcı özelliklerini ortaya çıkarmalarında etkili olabilir. Yaratıcı özelliklerin ortaya çıkması, satış ekiplerine liderlik eden yöneticilerin rol model olarak örnek olması ve çalışanlarına farklı çözüm önerileri sunabilecekleri özgür bir hareket alanı bırakmasında etkilidir.
ARTICLE INFO	ABSTRACT
<b>Keywords:</b> Creativity Leadership Sales Goal  Received 8 May 2019 Revised 23 January 2020 Accepted 9 February 2020  <b>Article Classification:</b> Research Article	<b>Purpose</b> – The main purpose of this paper is to understand the effect of creativity on sales performance and its mediating effect between goal-oriented leadership style and performance. <b>Design/methodology/approach</b> – First, a literature review on leadership and sales creativity concepts was conducted. Then, these concepts were examined with the help of the survey data collected via the scales accepted in the literature and hypothesis tests were performed on the structural model. <b>Findings</b> – Result show that creativity has a positive effect on sales performance and is a full mediator between goal-oriented leadership and sales performance. Managerial implications and suggestions for future research were also presented. In this context, the attitudes of the leaders towards sales teams can be effective in revealing the creative characteristics of the sales staff as a role model. <b>Discussion</b> – Sales managers and salespeople are dealing with an increasingly complex work environment more than ever. Salespersons must collaborate, coordinate their contacts with customers, and offer creative solutions to customers while pursuing their goals with their sales organization.

### Önerilen Atf/ Suggested Citation

Akhan, C., E., Kalemci, E., Altıntaş, M., H. (2020). Grup Hedefleri Bağlamında Transformasyonel Liderliğin Satış Performansı Üzerindeki Etkisinde Satış Yaratıcılığının Aracılık Rolü, *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 12 (1), 349-360.