



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE
ADMINISTRACIÓN**

TESIS

**ESTÍMULOS ORGANIZACIONALES PARA EL
MEJORAMIENTO DEL CLIMA ORGANIZACIONAL
DEL ÁREA DE VENTAS DE LA EMPRESA
CONSORCIO ROJAS DISTRIBUIDORA.
PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
LICENCIADOS EN ADMINISTRACIÓN**

AUTORES

Segura Castañeda Franklin

Vásquez Rosillo Jessica Bianca

PIMENTEL, PERÚ – 2015

Resumen

La presente investigación tiene como título: Estímulos Organizacionales Para El Mejoramiento Del Clima Organizacional Del Área De Ventas De La Empresa Consorcio Rojas Distribuidora, donde el objetivo principal fue determinar la relación de los estímulos organizacionales en el clima organizacional del área de ventas en la empresa Consorcio Rojas Distribuidoras.

El desarrollo de la investigación fue descriptivo y correlacional con un diseño no experimental, donde se consideró como población a 50 trabajadores de la empresa Consorcio Rojas Distribuidora, de los que se consideró como muestra a 20 colaboradores del área de ventas a quienes se aplicó una encuesta conformada por 22 ítems para obtener la información que se requirió para la investigación.

Los resultados mostraron que los estímulos organizacionales del área de ventas del Consorcio Rojas Distribuidora está dado por la poca motivación del trabajador de ventas (50%), también se ve que no hay un reconocimiento del buen desempeño de los trabajadores (65%), y la poca motivación que los trabajadores de ventas reciben de sus jefes (70%), aspectos que requieren de mejoras para lograr una buena motivación del trabajador; además sobre el clima organizacional en el área de ventas está siendo afectado por la mala relación entre varios compañeros de trabajo (50%), también por la falta de compañerismo (60%) al igual que la falta de trabajo en equipo entre jefes y empleados para lograr los objetivos de ventas (50%), siendo los factores más importantes que afecta el clima organizacional del área de ventas. finalmente se concluyó que los estímulos organizacionales y clima laboral se encuentran relacionadas, por lo que fue factible la elaboración de la propuesta de investigación con el fin de mejorar el ambiente de trabajo en el área de ventas de la empresa Consorcio Rojas Distribuidoras.

Abstract

This research is entitled: Organizational Incentives for improving the organizational climate of the sales of the company Distribuidora Rojas Consortium, where the main objective was to determine the relationship of organizational stimuli in the organizational climate of the sales in the company Consorcio Rojas Distributors.

The development of the research was descriptive and correlational with a non-experimental design, where he was considered population 50 company employees Rojas Consortium Distribuidora, of which it was considered as a sign to 20 employees from the sales to a survey applied consists of 22 items for the information required for the investigation.

The results showed that organizational incentives of the sales of Rojas Consortium Distribuidora is given by the low worker motivation of sales (50%) also see that there is a recognition of the good performance of workers (65%), and little motivation sales workers receive from their bosses (70%), aspects that require improvements to achieve a good worker motivation; also on the organizational climate in the sales area it is being affected by the bad relationship between several co-workers (50%), also for lack of companionship (60%) as well as the lack of teamwork among managers and employees to achieve sales goals (50%), the most important factors affecting organizational climate of the sales. finally it concluded that organizational incentives and working environment are related, so that the development of the research proposal in order to improve the working environment in the sales of the company Rojas Distributors Consortium was feasible.