

**UNIVERSIDAD SAN PEDRO**  
**FACULTAD CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS**  
**Escuela de Administración**



**Estudio de la motivación laboral y el nivel de ventas en ventas de empresas CI  
Representaciones S.R.L 2016**

Tesis para optar el Título Profesional de Licenciado en Administración

Elaborado por :

WONG VDA DE AUGUSTO MARIA LUISA

PIURA

2016

## Resumen

El propósito del proyecto de la empresa CL Representaciones S.R.L. fue determinar la relación entre la motivación laboral de los trabajadores y su nivel de ventas, 2015. Esta investigación se basó en la teoría de los dos factores de la motivación de Herzberg. El tipo de investigación fue descriptivo – correlativo con un diseño no experimental, de corte transversal. Se trabajó con una población de 20 trabajadores de la Empresa. El método que se utilizó fue el deductivo. Para la recolección de datos se aplicaron cuestionarios, y su análisis se realizó mediante la estadística descriptiva y el índice de correlación de Pearson. Los resultados permitieron concluir que el 95% del personal de ventas posee un nivel regular de motivación laboral, mientras que el 5% un nivel alto; por el lado de los factores higiénicos, el 85% posee un nivel regular y el 15% un nivel alto y por el lado de los factores motivacionales el 95% posee un nivel regular de motivación laboral y el 5% un nivel alto. Por el lado de las ventas, 8 de los 20 vendedores realizaron ventas entre el mes de julio y diciembre por un monto por encima del promedio (3, 051,000 soles). Finalmente, los factores de higiene, los factores motivacionales y la motivación total de los trabajadores si están correlacionados fuerte y significativamente a los niveles de ventas con niveles bajos de error e índices de correlación de Pearson cercano a 1 (0.8084, 0.5502 y 0.9325 respectivamente).