السلوك 2: عرض خصومات غير مصرح بها التحليل باستخدام النظرية النفعية: يمكن أن يرى المندوبون أن تقديم خصومات غير مصرح بها قد يؤدي إلى زيادة المبيعات، هذا السلوك يمكن أن يؤدي إلى مشاكل قانونية وسمعة سيئة للشركة، مما يؤثر سلبًا على المدى الطويل على جميع المعنيين، فإن التأثيرات السلبية المحتملة تفوق المنافع. التحليل باستخدام نظرية الواجب: عرض الخصومات غير المصرح بها هو انتهاك للسياسات الداخلية ويظهر عدم الاحترام للقوانين التي تحكم العمل.

lakhasly.com © تم تلخيص النص بواسطة موقع لخصلي