

عنوان مقاله:

بررسی و تبیین تاکتیک های موثر بر موفقیت در مذاکرات تجاری

محل انتشار:

ششمین کنفرانس ملی پژوهش های کاربردی در مدیریت، حسابداری و اقتصاد سالم در بانک، بورس و بیمه (سال: 1399)

تعداد صفحات اصل مقاله: 25

نویسندگان:

فرید آقاجانی - دانشجوی دکتری گروه مدیریت بازرگانی، دانشکده علوم انسانی، واحد شاهرود، دانشگاه آزاد اسلامی، شاهرود، ایران

بنفشه خسروچردی - کارشناس ارشد مدیریت بازرگانی، موسسه آموزش عالی سناباد گلبهار، گلبهار، ایران

خلاصه مقاله:

رشد و پیشرفت و افزایش سرعت تغییرات در همه ی حوزه های سازمان بخصوص دیارتمان بازاریابی، جایگاهی برجسته برای مذاکره، در مقابل سایر ارکان سازمان فراهم نموده و به آن قدرت بخشیده است. مذاکره و اصول آن به مرور زمان که با تمرین همراه شود، میتواند به صورت خودکار در فرد تبدیل به مهارتی درونی شود و او را مجبور به اقدام و عمل خاص کند. وقتی تفکراتی، مذاکره را به صورت کلیت مجید می کنند و منافع آن را کشوری و حتی جهانی میدانند نشان از اهمیت این مهارت دارد. مقاله پیش رو به روش کتابخانه ای، فهرستی از تاکتیک های مذاکره را تهیه کرده است که به پیشبرد مذاکره کمک می کند و در ادامه خواهد آمد. محقق معتقد است قبل از آنکه به مذاکره بپردازید باید یکسری مقدماتی را طی نمایید تا بتوانید نتیجه بهتری از مذاکره خود بگیرید. برای آنکه نتیجه ی مطلوب را از مذاکرات بگیرید تاکتیک های مهمی وجود دارد که رعایت آنها به شما این امکان را خواهد داد که درحین مذاکره بتوانید قدرت خود را تا حد حریف خود بالا ببرید.

کلمات کلیدی:

مذاکره، تاکتیک های مذاکره، مذاکره تجاری، مذاکرات حضوری

لینک ثابت مقاله در پایگاه سیویلیکا:

<https://civilica.com/doc/1121941>

