

عنوان مقاله:

تبیین و بررسی روش های مذاکره غیرحضوری و حضوری

محل انتشار:

ششمین کنفرانس ملی علوم انسانی و مطالعات مدیریت (سال: 1399)

تعداد صفحات اصل مقاله: 11

نویسندگان:

فاطمه متاجی نیموری - دانشگاه آزاد اسلامی، واحد تهران مرکزی، تهران

سحر کریمی - دانشگاه علامه محدث نوری، نور

خلاصه مقاله:

هدف پژوهش حاضر تبیین و بررسی روش های مذاکره غیرحضوری و حضوری می باشد. چون مذاکره هنر رسیدن به تفاهم متقابل از طریق چانه زدن و بحث و استدلال بر مذاکرات اصلی است. فرایندی است که افراد از موضع های واگرا به موضع هایی که توافق حاصل شود حرکت می کنند. از دیدگاه دیگر می توان گفت مذاکره فرآیند تصمیم گیری توافقی بین افراد به هم وابسته و با ترجیحات متفاوت است. بیشتر افراد بر این باورند که مذاکره با انجام ملاقات بین طرفین درگیر شروع شده و پایان می یابد در حالی که واقعیت این نیست آشنایی مدیر و بازاریاب با مهارت های اساسی مذاکره امروز از اهمیت خاصی برخوردار شده است آشنایی و نهایتاً سلطه به اصول و مهارتهای مذاکره مدیران را به این توان مجهز میکند که در جریان ارتباطات با دیگران از پایین ترین و ابتدایی ترین مذاکرات تا بالاترین حد خود یعنی مذاکرات بین المللی با طرف های مذاکره به نحوی مذاکره کنند که توافق حاصل از مذاکرات معقول و منطقی و در بیشتر مواقع به نفع خود باشد که در نتیجه مهارت نقش بسزایی به جهت فروش شرکت ایفا خواهد کرد در حقیقت مذاکره به گفتگویی هدفدار بین دو و یا چند نفر برای رسیدن به هدف مورد نظر و داشتن سود برای هر دو سمت مذاکره کننده می باشد.

کلمات کلیدی:

مذاکره، استراتژی مذاکره حضوری، غیرحضوری.

لینک ثابت مقاله در پایگاه سیویلیکا:

<https://civilica.com/doc/1233674>

