

عنوان مقاله:

تشکیل تیم مذاکره و آماده سازی شرایط برای مذاکرات بین المللی

محل انتشار:

هفتمین کنفرانس بین المللی مطالعات نوین مدیریت و حسابداری در ایران (سال: 1400)

تعداد صفحات اصل مقاله: 12

نویسندگان:

سعید لندران اصفهانی - عضو هیئت علمی و استادیار، دکتری مدیریت بازرگانی، گرایش رفتار سازمانی- منابع انسانی، دانشگاه آزاد اسلامی واحد مبارکه، اصفهان، ایران

سیمین بهرامی - دانشجوی کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی گرایش بازرگانی داخلی، دانشگاه آزاد مبارکه، اصفهان، ایران

زهرا دهقانی - دانشجوی کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی گرایش بازرگانی داخلی، دانشگاه آزاد مبارکه، اصفهان، ایران

خلاصه مقاله:

از زمانی که تجارت بصورت جهانی در آمده است، مذاکرات چالش های جدید و فاصله هایی را بین دو طرف مذاکره کننده بوجود آورده است که اجازه مذاکره کامل را به آنها نمی دهد - تا منفعت کاملی از مذاکرات بدست آورند. استفاده از نوآوری می تواند سودمند باشد نه تنها برای پشتیبانی از فرآیند مذاکرات بلکه همچنین در مرحله آماده سازی مذاکرات هم می تواند سودمند باشد. برای آماده سازی کامل برای مذاکرات باید یک تیم کارآمد تشکیل گردد که مهارت و کار تحلیلی آنها بتواند به اجرای بالاترین نتایج از مذاکرات کمک کند. و این خصوصاً در آماده سازی و در زمینه مذاکرات بین المللی حائز اهمیت می باشد، که نیازمند آگاهی از فرهنگ های دیگر، زبان های دیگر، داشتن دانش قانونی، دانش محتوی مذاکره، و غیره است. در آماده سازی برای مرحله مذاکره باید بهترین شناخت ممکن را از طرف دیگر مذاکره داشته باشیم. با دانستن قابلیت های ارتباط فنی طرف دیگر مذاکره این امکان وجود دارد که ابزار موثری برای پشتیبانی از مذاکره آماده کنیم. موفقیت مذاکره اغلب بستگی به کارایی آماده سازی دارد - هرچه شناخت از طرف دیگر مذاکره و محتوی مذاکره بیشتر باشد، نتایج بهتری بدست خواهد آمد. در این مقاله تحلیل مقالات علمی جهان در نوآوری های مذاکرات تجارت بین المللی انجام شده است. و همچنین آماده سازی مذاکرات تجاری و شکل گیری تیم های مذاکره آزمایش شده است. در قسمت نتیجه گیری، مولف پیشنهاداتی برای تحقیقات بعدی در مورد مذاکرات ارائه می دهد.

کلمات کلیدی:

مذاکرات تجارت بین المللی، نوآوری، آماده سازی برای مذاکرات، تیم مذاکراتی.

لینک ثابت مقاله در پایگاه سیویلیکا:

<https://civilica.com/doc/1438076>

