

عنوان مقاله:

بررسی رابطه بین مهارت مذاکره مدیران بازرگانی با فروش شرکت

محل انتشار:

اولین همایش ملی حسابداری ، حسابداری و مدیریت (سال: 1393)

تعداد صفحات اصل مقاله: 26

نویسندگان:

حسین کشتکار - کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی اداره کل امور مالیاتی استان بوشهر

وحید بحرینی - کارشناس ارشد حسابداری حسابرس سازمان امور اقتصادی و دارایی استان بوشهر

مجید گرگی زاده - مربی علوم انسانی حسابداری دانشگاه پیام نور تهران ایران

ابوذر جوکار - کارشناس ارشد مدیریت دولتی

خلاصه مقاله:

مذاکره یکی از کارهای روزمره یک مدیر به حساب می آید برای جلوگیری از اتلاف وقت و نتیجه داشتن این مذاکرات چه خوب است که مدیران ما از دانش و مهارت مذاکره بهره گیرند تا به نتایج اصولی برسند. این تحقیق هدفش بهبود در مهارت های مدیر در انجام مذاکره می باشد که از نوع تحقیق کاربردی می باشد. این تحقیق از آن جهت که برای کسب اطلاع از وجود رابطه بین متغیرها صورت می گیرد از نوع تحقیق همبستگی است. از عمده ترین نکات مورد توجه در یک تحقیق علمی تعیین حد و مرزهای مساله مورد تحقیق است ، در این تحقیق به بررسی تعدادی از شرکتها و صنایع پرداخته می شود. در تحقیق حاضر جهت جمع آوری داده های مربوط به تحقیق از پرسشنامه لیکرت 4 تایی استفاده شده است. برای تجزیه و تحلیل داده ها از روش رگرسیون و همبستگی اسپیرمن و آزمون این ضریب و برای نرمال بودن داده ها از آزمون شاپیرو-ویلک استفاده شده است . با توجه به نتایج بدست آمده خوبی مشاهده گردید که بین مهارت مذاکره مدیران بازرگانی با فروش شرکت رابطه مستقیم و معنی داری وجود دارد پس با توجه به این نتیجه افزایش مهارت مذاکره مدیران بازرگانی باعث افزایش فروش شرکت می شود هر چه قدر این مهارت بالاتر باشد فروش شرکت نیز بالاتر می رود . با افزایش این مهارت در بین مدیران بازرگانی می توان دید که این گونه مدیران در کار خود موفق تر بوده و فروش این گروه از مدیران بازرگانی افزایش داشته است . پس به این نتیجه رسیدیم که هر چقدر مهارت مذاکره مدیران بازرگانی افزایش یابد ، فروش شرکت نیز افزایش می یابد . و یکی از عوامل مهم و اساسی در فروش شرکت ها را مهارت مذاکره مدیران بازرگانی شمرد . پس باید به این مورد در فروش توجه جدی داشت تا با افزایش و بهبود این مهارت بتوان به فروش بالاتری دست یافت

کلمات کلیدی:

مذاکره ، اصول مذاکره ، مهارتهای مذاکره ، مدیران فروش

لینک ثابت مقاله در پایگاه سیویلیکا:

<https://civilica.com/doc/259373>

