

عنوان مقاله:

بررسی رابطه بین مهارت مذاکره مدیران بازرگانی با فروش شرکتهای سنگ استان همدان

محل انتشار:

اولین همایش ملی مدیریت و حسابداری ایران (سال: 1394)

تعداد صفحات اصل مقاله: 11

نویسندگان:

مهدی ابزری - استاد تمام رشته مدیریت دانشگاه تهران

بابک عبدالملکی - دانشجوی دکتری دانشگاه تهران پردیس بین الملل کیش

علی صفایی شکیب - مربی رشته مدیریت دانشگاه پیام نور

سید علی منصور زاده - دانشجوی دکتری دانشگاه تهران پردیس بین الملل کیش

خلاصه مقاله:

در این پژوهش سعی گردیده است که از طریق بررسی میزان مهارت مذاکره مدیران با فروش شرکتهای سنگ استان همدان طی سال 1389 مورد مطالعه و بررسی قرار گیرد و این تحقیق هدفش بهبود در مهارت های مدیر در انجام مذاکره می باشد با توجه به نوع اطلاعات لازم در انجام این تحقیق از دو روش بررسی اسناد و مدارک موجود و بررسی میدانی برای جمع آوری اطلاعات استفاده شده است. و جامعه آماری این تحقیق کلیه شرکتهای سنگ استان همدان در سال 1389 می باشند از آنجایی که حجم جامعه آماری نسبتاً کوچک میباشد و بررسی تمام شرکتهای مقرون به صرفه بود، لذا محقق بر آن شد که به منظور افزایش دقت تحقیق، از تمام نظرات افراد جامعه در تجزیه و تحلیل داده ها استفاده نماید و بعد از جمع آوری نمونه انتخابی، آلفای کرونباخ برابر 0/81 به دست آمد که حاکی از قابلیت اعتماد بالای پرسشنامه دارد. و با بررسی فرضیه (بین مهارت مذاکره مدیران بازرگانی با فروش در شرکتهای سنگ استان همدان رابطه وجود دارد) این پژوهش، 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.

کلمات کلیدی:

مهارت، مذاکره، میزان فروش، شرکتهای سنگ استان همدان،

لینک ثابت مقاله در پایگاه سیویلیکا:

<https://civilica.com/doc/471961>

