

عنوان مقاله:

نقش مهارت‌های مذاکره‌ای مدیران در رشد فروش شرکت های بازرگانی

محل انتشار:

نهمین کنفرانس بین المللی حسابداری و مدیریت و ششمین کنفرانس کارآفرینی و نوآوری های باز (سال: 1396)

تعداد صفحات اصل مقاله: 15

نویسندگان:

ابوالفضل صادقیان - استادیار گروه مدیریت، دانشکده اقتصاد، مدیریت و حسابداری دانشگاه آزاد اسلامی واحد یزد، ایران

شهناز احمدی - دانشجوی کارشناسی ارشد، مدیریت صنعتی، گرایش مدیریت زنجیره تامین، دانشگاه آزاد اسلامی واحد یزد، ایران

سیدعلیرضا قبله زاده - کارشناس ارشد مدیریت اجرایی، واحد رفسنجان، دانشگاه آزاد اسلامی، رفسنجان، ایران

خلاصه مقاله:

یکی از مهمترین مهارت های ارتباطی، مهارت در مذاکره است، مذاکره یعنی راه نفوذ در دیگران به منظورمبادله افکار یا اشیاء مادی است، مذاکره مهم ترین و رایج ترین وسیله برقراری ارتباط بین انسان هاست پس بیشک در فرآیند فروش و ارتقا رشد سازمان بسیار تعیین کننده خواهد بود. این مقاله با استفاده از شیوه توصیفی به بیان اهمیت مهارت های مذاکره‌ای مدیران در رشد فروش شرکت های بازرگانی پرداخته است؛ جهت دستیابی بهمبانی و اطلاعات مورد نیاز این تحقیق از مطالعات کتابخانه ای، تارنماهای علمی و همچنین نظرات و ایده هایاساتید و صاحب نظران حوزه مدیریت بازرگانی و منابع انسانی استفاده شده است. هدف این پژوهش، روشن نمودنابهاماتی است که در ارتباط با نقش مهارت های مذاکره‌ای مدیران در رشد فروش شرکت های بازرگانی است. نتیجه‌این مطالعه نشان داد که افزایش مهارت مذاکره مدیران بازرگانی باعث افزایش فروش شرکت می شود و هر چه قدراین مهارت بالاتر باشد فروش شرکت نیز بالاتر می رود.

کلمات کلیدی:

مهارت های ارتباطی، مذاکره، شرکت های بازرگانی

لینک ثابت مقاله در پایگاه سیویلیکا:

<https://civilica.com/doc/700737>

