

عنوان مقاله:

بررسی رابطه بین مهارت مذاکره مدیران بازرگانی با فروش شرکت کاشی و سرامیک در استان زنجان

محل انتشار:

اولین سمپوزیوم بین المللی علوم مدیریت با محوریت توسعه پایدار (سال: 1393)

تعداد صفحات اصل مقاله: 12

نویسندگان:

مهدی قلندری - کارشناس روانشناسی دانشگاه آزاد اسلامی واحد زنجان

جواد محمدلو - کارشناس تاریخ دانشگاه پیام نور واحد زنجان

خدیجه رضانی - کارشناس اقتصادی و عضو اتاق بازرگانی استان زنجان

خلاصه مقاله:

دنیایی که در آن زندگی می کنیم شاهد تحولات شگرفی است . سرعت این تحولات روز به روز بیشتر می شود به طوری که به هیچ وجه با گذشته های دور قابل قیاس نیست . مدیر علاوه بر توانایی های فنی نیاز به داشتن مهارت هایی در برقراری ارتباط مؤثر با دیگران را باید لازمه ی کار خود قرار دهد چون کار مدیر دستیابی و رسیدن به اهداف سازمانی است حال برای رسیدن به این اهداف سازمانی از مهارت های ارتباطی که بنحوی برطرف مورد نظر خود بتواند نفوذ پیدا کند باید استفاده کند . هر روز که می گذرد همه ما چه به عنوان یک فرد ، مدیر ، سازمان و شرکت در محدوده گسترده تر و پیچیده تری از ارتباط با دیگران قرار می گیریم جامعه آماری این تحقیق همه شرکت های کاشی و سرامیک استان زنجان می باشد و حجم نمونه 11 شرکت از این میان می باشد به همین جهت از پرسشنامه روبرت هلمر استفاده و تجزیه و تحلیل داده ها از طریق نرم افزار spss صورت گرفت یافته های تحقیق نشان می دهد بین مهارت مذاکره مدیران بازرگانی با فروش در شرکت های کاشی و سرامیک رابطه مستقیم و معنیداری وجود دارد.

کلمات کلیدی:

مذاکره،مدیران،شرکت،کاشی و سرامیک

لینک ثابت مقاله در پایگاه سیویلیکا:

<https://civilica.com/doc/375075>

