



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

مهدی ابزری^۱، بابک عبدالملکی^۲، علی صفایی شکیب^۳، سید علی منصور زاده^۴

چکیده

در این پژوهش سعی گردیده است که از طریق بررسی میزان مهارت مذاکره مدیران با فروش شرکتهای سنگ استان همدان طی سال ۱۳۸۹ 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 ۱۳۸۹ می باشند از آنجایی که حجم جامعه آماری نسبتاً کوچک می باشد و بررسی تمام شرکت ها 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 ۰/۸۱ 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

واژگان کلیدی

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

^۱ استاد تمام رشته مدیریت دانشگاه تهران پست الکترونیکی: mabzari32@gmail.com

^۲ دانشجوی دکتری دانشگاه تهران پردیس بین الملل کیش پست الکترونیکی: abdolmalekibabak@yahoo.com

^۳ مربی رشته مدیریت دانشگاه پیام نور پست الکترونیکی: a_safae@pnu.ac.ir

^۴ دانشجوی دکتری دانشگاه تهران پردیس بین الملل کیش پست الکترونیکی: amansoorzadeh@yahoo.com