

في ختام هذه الدراسة بشقيها النظري والتطبيقي والتي من خلالها حاولنا فيها الاجابة عن الإشكالية المطروحة ومحاولة الإحاطة بكل جوانب الموضوع جسدنا هذا من خلال تقسيم الموضوع إلى ثلاثة فصول حيث في الفصل كان من ضروري إلقاء نظرة شاملة عن إدارة المبيعات حيث تطرقنا في البداية إلى مفاهيم وعناصر أساسية خاصة بإدارة المبيعات وكذا أهميتها في المؤسسة الاقتصادية وتطرقنا أيضا عن تعريف التنبؤ بالمبيعات ومختلف عناصره والانواع التنبؤ التي تنوعت بين طريقة الكيفية وطريقة الكمية وتطرقنا أيضا إلى كيفية ترويج المبيعات في المؤسسة و استراتيجيات التي تتبعها المؤسسة. أما الفصل الثالث فتم تطرق إلى دراسة الميدانية على مستوى مؤسسة سوكتيد بيسر ولاية بومرداس حيث تم تعريف بالمؤسسة وتعرف على أهدافها وهيكلها التنظيم وكذا التعرف على الطرق التي تعتمد المؤسسة محل الدراسة في بيع المنتوجاتها التي تعتمد مجموعة من طرق المتمثلة في الصفقات مع المؤسسات العمومية،