

المطلب الثالث: العلاقة بين التسيير التجاري وباقي وظائف المؤسسة: يعد التسيير التجاري من الوظائف المحورية داخل المؤسسة، والإمداد، فعالية كل وظيفة على حدة، أولاً، نجد أن التسيير التجاري ووظيفة الإنتاج يرتبطان ارتباطاً مباشراً، حيث يعتمد القسم التجاري على توفر المنتجات بالكميات والجودة المطلوبة لتلبية طلبات السوق، كما يُزوّد بدوره قسم الإنتاج بالمعلومات حول اتجاهات السوق واحتياجات الزبائن للمساعدة في تطوير المنتجات. ثانياً، تربط وظيفة التسيير التجاري بالوظيفة المالية علاقة وثيقة، إذ يعتمد النشاط التجاري على التمويل اللازم لتغطية تكاليف التسويق النقل التخزين. في حين تعتمد الإدارة المالية على المداخل الناتجة عن المبيعات التجارية لضمان توازن السيولة وتحقيق الأرباح. ثالثاً، هناك علاقة قوية بين التسيير التجاري والموارد البشرية، فنجاح العمليات التجارية يتطلب توظيف كفاءات عالية في مجال البيع والتفاوض وخدمة الزبائن، كما أن التسيير التجاري يساهم في تحديد الاحتياجات التكوينية للموظفين التجاريين. كما أن التسيير التجاري يرتبط بوظيفة الإمداد أو التوريد، من خلال ضمان توفر المواد الأولية أو المنتجات النهائية في الوقت المناسب وبالشروط المناسبة، بالتالي، يمكن القول إن التسيير التجاري لا يعمل في عزلة، بل يشكل قلب المؤسسة النابض، ويُعتبر حلقة الوصل بين المؤسسة وبيئتها الخارجية، لذا فإن فعاليته ترتبط بمدى تنسيق الجهود بين جميع المطلب الأول: تنظيم وإدارة النشاط التجاري داخل المؤسسة : الانسجام والكفاءة في تنفيذ المهام التجارية، سواء تعلق الأمر بالتسويق البيع، ويتم ذلك من خلال وضع هيكل تنظيمي واضح يحدد المسؤوليات والمهام التجارية، الجهود بين مختلف الأقسام المرتبطة بالنشاط التجاري. سواء كانت أهداف بيعية، بعد ذلك، طرق التوزيع، أما من حيث الإدارة، - التخطيط التجاري : كإعداد برامج ترويجية جدولة المبيعات، وتقدير الطلب. التنظيم من خلال هيكل الفريق التجاري (مناديب مشرفين مدير تجاري. وتوزيع المهام. - التوجيه والتحفيز : عبر قيادة الفرق التجارية وتوفير الدعم والتحفيز اللازمين لهم لتحقيق الأداء المطلوب. وتصحيح الانحرافات إن وجدت. التجاري بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والكبيرة،