

في ظل التطورات الاقتصادية والاجتماعية وكذلك التغيرات الدولية والعولمة ، أصبحت المؤسسات الجزائرية تعاني ونجاح هذه الأخيرة مرتبط بعاملين بالمنتوج من جهة و بكفاءة حيث أصبحت المؤسسات الكبيرة والناجحة في يومنا هذا تولي ضرورة خلق علاقة جيدة ومستمرة بين رجل البيع والعميل ، فالبيع الشخصي اليوم أصبح أحد أهم الأنشطة التي تستخدمها المؤسسات في تحسين علاقاتها مع عملائها سواء