IV-Les missions de la fonction commerciale ● Elle intervient pour les achats de marchandises (biens destinés à être revendus tels quels) ou des matières premières (biens achetés pour être transformés en produits finis par la fonction de production) 0 ● S'occupe de la gestion des stocks (de marchandises en attentes d'être vendues, de matières premières en attente d'être transformées ou de produits finis en attentes d'être vendues) Développe une politique commerciale: le plan marketing ● Recherche et détermine les canaux de distribution des biens ou services vendus par l'entreprise S'occupe du service après-vente. V-La structure de la fonction commerciale La structure de la fonction commerciale dans l'organigramme d'une entreprise peut être schématisée à partir de ses trois composantes à savoir: Les études et les recherches (la mercatique) L'exploitation et l'administration commerciale (la vente) La publicité et la promotion (la communication commerciale) Activer Windows Accédez aux parametres pour act

Summarized by © lakhasly.com