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 علىتوفر المنتجات بالكميات والجودة المطلوبة لتلبية طلبات السوق، كما يُزوّد بدوره قسم الإنتاج بالمعلوماتحول اتجاهات السوق واحتياجات الزبائن للمساعدة في تطوير المنتجات.ثانياً، تربط وظيفة التسيير التجاري بالوظيفة المالية علاقة وثيقة، إذ يعتمد النشاط التجاري على التمويللازم لتغطية تكاليف التسويق النقل التخزين. في حين تعتمد الإدارة المالية على المداخيل الناتجةعن المبيعات التجارية لضمان توازن السيولة وتحقيق الأرباح.ثالثاً، هناك علاقة قوية بين التسيير التجاري والموارد البشرية، فنجاح العمليات التجارية يتطلب توظيفكفاءات عالية في مجال البيع والتفاوض وخدمة الزبائن، كما أن التسيير التجاري يساهم في تحديدالاحتياجات التكوينية للموظفين التجاريين.كما أن التسيير التجاري يرتبط بوظيفة الإمداد أو التوريد ، من خلال ضمان توفر المواد الأولية أوالمنتجات النهائية في الوقت المناسب وبالشروط المناسبة،بالتالي، يمكن القول إن التسيير التجاري لا يعمل في عزلة، بل يشكل قلب المؤسسة النابض، ويُعتبرحلقة الوصل بين المؤسسة وبيئتها الخارجية، لذا فإن فعاليته ترتبط بمدى تنسيق الجهود بين جميعالمطلب 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،ـ التخطيط التجاري : كإعداد برامج ترويجية جدولة المبيعات، وتقدير الطلب.التنظيم من خلال هيكلة الفريق التجاري (مناديب مشرفين مدير تجاري. وتوزيع المهام.ـ التوجيه والتحفيز : عبر قيادة الفرق التجارية وتوفير الدعم والتحفيز اللازمين لهم ،لتحقيق الأداءالمطلوب. وتصحيح الانحرافات إن وجدت.التجاري بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والكبيرة

Summarized by © lakhasly.com