

٥- تكامل و انفراد الجهود:

ارتبط مفهوم البيع بمرحلة إنفراد وظائف المؤسسة، و سيادة فكرة أسبقية وظيفة الإنتاج على باقي الوظائف المختلفة في المؤسسة، أما مفهوم التسويق فإنه يندرج ضمن المنظور التكاملي لأنشطة المؤسسة المختلفة عن تمويل إنتاج و تموين، و الذي يعتبر جميع أنشطة المؤسسة في نفس المستوى من الأهمية لبلوغ أهدافها. وأخيراً فإن مفهوم البيع ارتبط في نشأته و تطوره بتصريف المنتج المادي، أما التسويق فإنه يشتمل الكشف عما يرغب فيه المستهلك من سلع و خدمات، و العمل على تلبيتها بما يرضي المستهلك.

الوظائف التسويقية:

هي مجموعة من الوظائف المرتبطة ببعضها البعض و متصلة باعتبار أن النشاط التسويقي نشاط مستمر قبل و بعد إنتاج السلعة و الشكل التالي يوضح هذه الوظائف.

وظائف التسويق

١- مجموعة وظائف تحقق إنتقال ملكية السلع (المنفعة الحيازية) وتشمل:

بيع شخصي	إعلان	إثارة الطلب
تشغيل مبيعات	التفاوض	شراء

٢- أ- مجموعة وظائف تحقق الانتقال المادي للسلع (المنفعة المكانية والزمنية)

وتشمل:

لف وحزم	نقل
تدريج وتجميع	تخزين

٢- ب- إدارة عمليات التسويق وتشمل

تخطيط وتسويق	الإشراف والرقابة	تنظيم السوق
تحمل المخاطرة التسويقية	تمويل العمليات التسويقية	المعلومات التسويقية وبحوث التسويق

٣- مجموعة وظائف التخطيط السلعي وتشمل

التوزيع	التبين	الخدمة والضمان	التطوير
التشكيل	التمييز	التعبئة والتغليف	