المحاضرة الخامسة: الرقابة في إدارة المبيعات

تتنوع الرقبة في إدارة المبيعات إلى ما يلي:

**اولا/ الرقابة على المبيعات**

 1- تعريف الرقابة على المبيعات

 ان الرقابة على المبيعات شأنها شأن اي ممارسه رقابية اخرى و وظيفة من وظائف مدير المبيعات تهتم بمقارنة الانجاز الفعلي مع المخطط من أجل تحديد الانحرافات إن وجدت واتخاذ الإجراءات التصحيحية لمعالجتها،  مدير المبيعات بحاجة ماسة الممارسة الرقابية على المبيعات للتأكد من سلامة تنفيذ خطة المبيعات وفق  الأهداف والتوقيت الزمني المحدد لها.

  تستند عملية مراقبة المبيعات على عدة مصادر للمبيعات  هي:

* التقارير البيعية
* الحصة السوقية
* تحليل تكاليف المبيعات

**ثانيا/ تقييم  رجال البيع:**

 أي التحقق من أن جهود البائعين تجري في مسار ملائم لمجمل أنشطة المؤسسة فالهدف الأساسي تقييم أدائهم والتعرف على الإنجازات التي قاموا بها خلال فترة زمنية معينة.

إن تقييم أداء النشاط البيعي لرجال البيع يتطلب استخدام أكثر من معيار كي يغطي الأبعاد المتعددة للوظيفة البيعية كما أن تحديد معايير أداء يعتمد على طبيعة والظروف التي تحيط برجل البيع في العمل وواجباته اضافة الى الافعال الطبيعية التي يقوم بها.

 يعتمد تقييم  اداء رجل البيع على بعدين:  بعد يرتبط بالمهارات الفردية والمعلومات المهنية التي يملكها رجل البيع،  وبعد يرتبط بالنتائج التي جاء بها هذا الأخير والربحية التي حققها.