

## الموضوع :

دور و أهمية التقنيات الحديثة في تنمية

أداء رجل البيع للمؤسسة الاقتصادية المعاصرة

## من إعداد

زروقي ابراهيم

## الملخص :

ن رجل البيع لا يستطيع مواكبة التطورات التغيرات الحاصلة في البيئة المحيطة عن البيئة الداخلية للمؤسسة مالم يكن على اتصال مستمر و الذي يتم من خلاله تزويده بالمعلومات و تدريبه على أحدث أساليب التعامل و بدل من أن تقوم إدارة التسويق في الجانب التقليدي بفتح دورات تدريبية في مكان محدد، يجب أن يكون رجل البيع على لإستعداد للبيع في أي مكان من هذا السوق الكبير الذي يسمى بالانترنت

## الكلمات المفتاحية:

رجل البيع، الانترنت، إدارة المبيعات، القوة البيعية، التسويق، تكنولوجيا المعلومات، المؤسسة، التقنيات الحديثة

## المجلة:

مجلة مخبر السياحة، الاقليم و المؤسسات للدراسة و البحوث الأكاديمية العدد 01 ماي 2012