

ПРИМЕРНЫЕ ПЛАНЫ КУРСОВЫХ РАБОТ

Тема 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности предприятия, основные направления ее совершенствования

Введение

1. Сущность, задачи и содержание коммерческой деятельности предприятия на рынке

1.1. Сущность и содержание коммерческой деятельности предприятия

1.2. Тенденции развития коммерческой деятельности предприятия на рынке

2. Организационно-экономическая характеристика предприятия

3. Организация коммерческой работы на предприятии

4. Основные направления совершенствования коммерческой работы предприятия

Заключение

Список использованной литературы

Приложения

Тема 2. Изучение субъектов коммерческих операций и выбор партнеров для установления хозяйственных связей

Введение

1. Субъекты коммерческих правоотношений, их характеристика

2. Организационно-экономическая характеристика предприятия

3. Состояние коммерческой деятельности по поиску и выбору партнеров для установления хозяйственных связей

3.1. Поиск и выбор поставщиков материальных ресурсов

3.2. Поиск и выбор оптовых покупателей продукции

3.3. Организация деловых переговоров и деловой переписки

4. Пути повышения эффективности коммерческой деятельности по выбору деловых партнеров

Заключение

Список использованной литературы

Приложения

Тема 3. Совершенствование деятельности коммерческой службы предприятия

Введение

1. Элементы организации управления коммерческой деятельностью на предприятии

1.1. Элементы организации управления коммерческой деятельностью на предприятии

1.2. Факторы, влияющие на организационную структуру коммерческих служб

2. Организационно-экономическая характеристика предприятия

3. Структура коммерческого отдела предприятия

3.1. Структура коммерческого отдела предприятия

3.2. Функции коммерческой службы предприятия

4. Система передачи информации, обеспечивающая эффективность принятия решений, их контроля и координации

5. Пути совершенствования деятельности коммерческой службы предприятия

Заключение

Список использованной литературы

Приложения

Тема 7. Анализ закупочной деятельности предприятия

Введение

1. Задачи и содержание анализа закупочной деятельности предприятия

2. Организационно-экономическая характеристика предприятия

3. Анализ закупочной деятельности на

3.1. Анализ выполнения договорных обязательств поставщиками на

3.2. Анализ использования производственных запасов на

4. Пути совершенствования закупочной деятельности на ...

Заключение

Список использованной литературы

Приложения

Тема 8. Анализ сбытовой деятельности предприятия

Введение

1. Значение анализа сбытовой деятельности промышленного предприятия

2. Организационно-экономическая характеристика предприятия

3. Показатели анализа сбытовой деятельности предприятия

3.1. Анализ выполнения договорных обязательств по поставкам продукции и качества поставляемой продукции

3.2. Показатели результативности сбытовой деятельности

4. Влияние сбытовой деятельности на прибыль предприятия и безопасность ведения коммерческой деятельности

Заключение

Список использованной литературы

Приложения

Тема 10. Комплексное изучение рынка – основа коммерческой деятельности (на примере работы коммерческой службы предприятия)

Введение

1. Комплексное исследование рынка как основа информационного обеспечения коммерческой деятельности

1.1. Понятие и содержание информационного обеспечения коммерческой деятельности

1.2. Использование коммерческой информации в практической деятельности предприятий

2. Организационно-экономическая характеристика предприятия и условия его функционирования
 3. Состояние коммерческой деятельности по изучению конъюнктуры рынка, спроса, созданию баз данных
 4. Пути повышения эффективности информационного обеспечения коммерческой работы предприятия
- Заключение
Список использованной литературы
Приложения

Тема 11. Комплексное изучение рынка – основа информационного обеспечения коммерческой деятельности.

Введение.

1. Комплексное изучение рынка – научная и практическая основа для повышения эффективности коммерческой деятельности
 - 1.1. Изучение товара и покупателей
 - 1.2. Изучение конъюнктуры рынка и конкурентов
 - 1.3. Изучение потенциальных возможностей предприятия (фирмы)
 2. Организационно-экономическая характеристика предприятия
 3. Виды и источники коммерческой информации, требования, предъявляемые к ней
 - 3.1. Первичная и вторичная коммерческая информация
 - 3.2. Внутренняя и внешняя коммерческая информация
 4. Методы сбора анализа, обработки, хранения, передачи полученной информации на предприятии
- Заключение
Список использованной литературы
Приложения

Тема 14. Организация защиты коммерческой тайны

Введение

1. Коммерческая тайна как объект защиты
 - 1.1. Законодательная и нормативная база, регламентирующая и защищающая коммерческую тайну в Республике Беларусь
 - 1.2. Роль руководителя в обеспечении сохранности коммерческой тайны
 2. Организационно-экономическая характеристика предприятия
 3. Система защиты коммерческой тайны на ...
 - 3.1. Организационная работа по защите коммерческой тайны
 - 3.2. Технические меры защиты коммерческой тайны
 - 3.3. Специальные меры защиты коммерческой тайны
 4. Эффективность работы предприятия по защите коммерческой тайны
- Заключение

Список использованной литературы
Приложения

Тема 15. Коммерческая тайна и средства ее защиты

Введение

1. Сущность и понятие коммерческой тайны
 - 1.1. Коммерческая тайна и коммерческие секреты - как объекты защиты
 - 1.2. Законодательная и нормативная база Республики Беларусь, регламентирующая и защищающая коммерческую тайну
2. Организационно-экономическая характеристика предприятия
3. Система защиты коммерческой тайны
 - 3.1. Организационная работа по защите коммерческой тайны
 - 3.2. Технические меры защиты коммерческой тайны
 - 3.3. Специальные меры защиты коммерческой тайны
4. Эффективность работы предприятия по защите коммерческой тайны

Заключение

Список использованной литературы
Приложения

Тема 16. Роль руководителя субъекта хозяйствования в грамотном ведении работы по обеспечению коммерческой тайны

Введение

1. Коммерческая тайна как объект защиты
 - 1.1. Законодательная и нормативная база, регламентирующая и защищающая коммерческую тайну в Республике Беларусь
 - 1.2. Роль руководителя предприятия в обеспечении сохранности коммерческой тайны
2. Организационно-экономическая характеристика предприятия
3. Порядок отнесения информации к коммерческой тайне в организации
 - 3.1. Определение содержания и объема информации, составляющих коммерческую тайну
 - 3.2. Оформление степени секретности документов
 - 3.3. Порядок работы с закрытой информацией
 - 3.4. Система защиты коммерческой тайны
4. Работа по оценке эффективности защиты коммерческой тайны

Заключение

Список использованной литературы
Приложения

Тема 19. Планирование закупочной коммерческой деятельности на предприятии

Введение

1. Структура, задачи и функции отдела снабжения
2. Организационно-экономическая характеристика предприятия

- 3. Планирование обеспечения предприятия материальными ресурсами
- 3.1. Определение потребности и разработка плана закупок материальных ресурсов
- 3.2. Анализ закупочной коммерческой деятельности предприятия
- 4. Пути повышения эффективности планирования и проведения закупочной деятельности
- Заключение
- Список использованной литературы
- Приложения

Тема 21. Определение потребности предприятия в материальных ресурсах

Введение

- 1. Сущность и содержание коммерческой работы по определению потребности предприятия в материальных ресурсах
- 2. Организационно-экономическая характеристика предприятия
- 3. Оценка коммерческой работы по обоснованию потребности предприятия в материальных ресурсах
- 3.1. Информационные данные, используемые для обоснования потребности
- 3.2. Используемые на предприятии методы определения потребности в материалах, комплектующих, топливе, инструментах, рабочей одежде
- 3.3. Проведение расчетов потребности в сырье и материалах по отдельному виду продукции
- 4. Пути повышения эффективности коммерческой работы по обоснованию потребности в материальных ресурсах
- Заключение
- Список использованной литературы
- Приложения

22. Определение объёма закупок материальных ресурсов

Введение

- 1. Порядок разработки плана закупок
- 1.1. Порядок определения плана закупок
- 1.2. Определение формы закупок
- 2. Организационно-экономическая характеристика предприятия
- 3. Порядок определения объёма закупок материальных ресурсов наи его значение
- Заключение
- Список использованной литературы
- Приложения

Тема 24. Коммерческая деятельность по закупкам материальных ресурсов на предприятии

Введение

- 1.Содержание коммерческой деятельности по закупкам материальных ресурсов
- 2.Организационно-экономическая характеристика предприятия
3. Коммерческая деятельность по закупкам материальных ресурсов на
- 3.1.Структура, задачи и функции отдела материально–технического снабжения
- 3.2.Организация хозяйственных связей и выбор потенциального поставщика материальных ресурсов
- 4.Направления совершенствования закупочной коммерческой деятельности предприятия

Заключение

Список использованной литературы

Приложения

Тема 25. Организация договорной работы по закупкам материальных ресурсов предприятия

Введение

- 1.Содержание договорной работы по закупкам материальных ресурсов
- 1.1.Структура, задачи и функции отдела снабжения
- 1.2.Виды договоров, используемых в коммерческой практике
- 1.3.Порядок заключения договоров поставки
- 2.Организационно-экономическая характеристика предприятия
- 3.Анализ преддоговорной и договорной работы по закупкам ресурсов
- 4.Пути повышения эффективности договорной работы

Заключение

Список использованной литературы

Приложения

Тема 26. Хозяйственные связи по закупкам товаров на предприятии

Введение

- 1.Сущность и содержание коммерческой деятельности по установлению хозяйственных связей с поставщиками продукции
- 2.Организационно-экономическая характеристика предприятия
- 3.Анализ состояния коммерческой деятельности по организации хозяйственных связей с поставщиками
- 3.1.Поиск и выбор поставщиков продукции
- 3.2.Порядок и способы заключения договоров с поставщиками
- 3.3.Учет и контроль исполнения договорных обязательств

4. Основные направления совершенствования хозяйственных связей по закупкам товаров на предприятии

Заключение

Список использованной литературы

Приложения

Тема 28. Коммерческая деятельность по выбору оптимальных каналов продвижения продукции предприятия на рынок

Введение

1. Сущность процесса товародвижения и направления его совершенствования в современных условиях

1.1. Природа, цели и каналы товародвижения, его коммерческие основы

1.2. Основные направления совершенствования товародвижения в современных условиях хозяйствования

2. Организационно - экономическая характеристика предприятия

3. Анализ сложившейся системы товародвижения на предприятии

4. Пути рационализации каналов продвижения продукции предприятия

Заключение

Список использованной литературы

Приложения

Тема 30. Организационно-правовые основы хозяйственных связей промышленности и торговли и пути их совершенствования

Введение

1. Роль и система хозяйственных связей промышленности и торговли

1.1. Сущность и содержание хозяйственных связей промышленности и торговли, их правовое регулирование

1.2. Проблемы хозяйственных взаимоотношений промышленных и торговых предприятий в современных условиях

2. Организационно-экономическая характеристика предприятия

3. Анализ состояния коммерческой деятельности по организации хозяйственных связей с оптовыми и розничными торговыми предприятиями

3.1. Оптовые покупатели продукции и их характеристика

3.2. Поиск и выбор покупателей

3.3. Организация договорной работы с оптовыми покупателями

4. Основные направления совершенствования хозяйственных связей с оптовыми покупателями продукции

Заключение

Список использованной литературы

Приложения

Тема 31. Установление хозяйственных связей с покупателями продукции предприятия

Введение

1. Сущность и содержание коммерческой деятельности по установлению хозяйственных связей с покупателями продукции
2. Организационно-экономическая характеристика предприятия
3. Коммерческая деятельность по установлению хозяйственных связей с покупателями продукции
 - 3.1. Правила разработки проекта договора на
 - 3.2. Порядок и способы заключения договоров на
4. Пути совершенствования установления хозяйственных связей с покупателями продукции на ...

Заключение

Список использованной литературы

Приложения

Тема 34. Анализ системы хозяйственных связей с поставщиками сырья и материалов

Введение

1. Сущность и значение хозяйственных связей с поставщиками сырья и материалов
2. Организационно-экономическая характеристика предприятия
3. Анализ системы хозяйственных связей с поставщиками сырья и материалов на
 - 3.1. Источники оптовых закупок материальных ресурсов
 - 3.2. Поиск и выбор потенциального поставщика сырья и материалов
 - 3.3. Организация учета и контроля за исполнением договоров по поставкам материальных ресурсов
4. Пути совершенствования системы хозяйственных связей с поставщиками сырья и материалов на

Заключение

Список использованной литературы

Приложения

Тема 35. Организация договорной работы по сбыту продукции

Введение

1. Содержание преддоговорной и договорной работы по сбыту продукции
2. Организационно-экономическая характеристика предприятия
3. Анализ проведения договорной работы по реализации продукции
 - 3.1. Виды договоров, используемых при сбыте продукции

- 3.2.Порядок и способы заключения договоров на сбыт продукции
 - 3.3.Анализ условий заключаемых договоров
 - 3.4.Учет и контроль исполнения договорных обязательств
 - 4.Пути повышения эффективности договорной работы по сбыту продукции
- Заключение
Список использованной литературы
Приложения

Тема 41. Основные направления повышения эффективности оптовой продажи при свободном выборе партнеров

Введение

- 1.Сущность и задачи оптовой торговли на современном этапе
- 2.Организационно-экономическая характеристика предприятия
- 3. Организация оптовой продажи товаров на
- 3.1.Формы и методы оптовой продажи товаров на ...
- 3.2.Организация хозяйственных связей по оптовой продаже товаров на ...
- 4.Пути совершенствования организации оптовой продажи товаров на ...

Заключение

Список использованной литературы

Приложения

Тема 43. Организация оптовой продажи товаров и пути повышения ее эффективности

Введение

- 1.Значение и содержание коммерческой деятельности предприятия по оптовой продаже продукции
- 2.Организационно-экономическая характеристика предприятия
- 3. Организация оптовой продажи продукции на
- 3.1. Функции отдела сбыта и отдела внешнеэкономических связей на
- 3.2. Коммерческая деятельность по установлению хозяйственных связей с покупателями товаров
- 3.3.Пути совершенствования организации оптовой продажи продукции на

Заключение

Список использованной литературы

Приложения

Тема 47. Оптовые продажи товаров на оптовых ярмарках, их эффективность, пути совершенствования

Введение

- 1.Коммерческая деятельность по оптовой продаже товаров на оптовых ярмарках

- 1.1.Порядок организации и проведения оптовых ярмарок
 - 1.2.Порядок заключения договоров на оптовых ярмарках
 - 2.Организационно-экономическая характеристика предприятия
 - 3.Коммерческая деятельность предприятия по оптовой закупке товаров на оптовых ярмарках
 - 4.Направления совершенствования оптовой продажи товаров на оптовых ярмарках
- Заключение
Список использованной литературы

Тема 49. Коммерческая деятельность по организации и проведения аукциона

Введение

- 1.Сущность, значение и задачи аукционной торговли
 - 2.Виды аукционов
 - 3.Подготовка к проведению аукциона
 - 3.1. Проведение аукционных торгов
 - 3.2. Оформление аукционной сделки
 - 4.Зарубежный опыт создания и развития аукционов
- Заключение
Список использованной литературы

Тема 50. Порядок документального оформления продажи товаров с аукциона

Введение

- 1.Понятие аукциона, его виды, организационные формы
 - 2.Порядок организации и проведения аукциона
 - 3.Порядок документального оформления продажи товаров с аукциона
- Заключение
Список использованной литературы
Приложения

Тема 51. Механизм торгов на ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа»

Введение

- 1.Сущность и понятие биржевой торговли
 - 2.История создания ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа»
 - 3.Порядок организации биржевых торгов
 - 3.1. Допуск участников к биржевым торгам
 - 3.2. Выставление товара на биржевые торги
 - 3.3.Порядок проведения биржевых торгов
 - 4.Направления совершенствования проведения биржевых торгов
- Заключение

Список использованной литературы

Приложения

Тема 52. Коммерческая деятельность биржевой торговли

Введение

1. Сущность и понятие биржевой торговли
2. Биржевая торговля в Республике Беларусь
 - 2.1. Функции товарной биржи
 - 2.2. Участники товарной биржи
 - 2.3. Виды биржевых сделок
3. Порядок организации биржевых торгов
4. Направления совершенствования проведения биржевых торгов

Заключение

Список использованной литературы

Тема 53. Организация розничной продажи товаров и обслуживание покупателей

Введение

1. Теоретические основы организации и развития розничной торговли
 - 1.1. Понятие и сущность коммерческой работы
 - 1.2. Методы, функции и виды розничной торговли
2. Организация розничной торговли
 - 2.1. Общая характеристика предприятия
 - 2.2. сведения о финансово-хозяйственной деятельности предприятия
3. Действия для развития рынка
 - 3.1. Факторы и условия, влияющие на деятельность предприятия
 - 3.2. Мероприятия по стимулированию продаж
 - 3.3. Мероприятия по привлечению покупателей

Заключение

Список использованной литературы

Тема 54. Коммерческая деятельность по организации розничной продажи товаров и пути её совершенствования

Введение

1. Сущность и содержание коммерческой деятельности в розничной торговле
2. Организационно-экономическая характеристика предприятия
3. Организация коммерческой деятельности по розничной продаже товаров на..
 - 3.1. Информационное обеспечение коммерческой деятельности по розничной продаже товаров на
 - 3.2. Коммерческая деятельность по стимулированию продажи товаров на ...
4. Пути совершенствования коммерческой деятельности по розничной продаже товаров на

Заключение

Список использованной литературы

Приложения

Тема 55. Проблемы коммерческой работы на розничном рынке

Введение

1. Сущность и содержание коммерческой деятельности в розничной торговле
2. Проблемы коммерческой работы
3. Организация коммерческой деятельности по розничной продаже товаров
 - 3.1. Информационное обеспечение коммерческой деятельности по розничной продаже товаров
 - 3.2. Основные методы продажи товаров в розничной торговой сети
 - 3.3. Коммерческая деятельность по стимулированию продажи товаров
4. Пути совершенствования коммерческой деятельности на розничном рынке

Заключение

Список использованной литературы

Приложения

Тема 56. Организация рекламно-информационной деятельности по сбыту товаров и услуг

Введение

1. Средства современной рекламы и их роль в повышении культуры обслуживания покупателей
2. Организационно-экономическая характеристика предприятия
3. Организация рекламно-информационной деятельности по сбыту товаров и услуг на ...
 - 3.1. Реклама товаров на месте продажи и пути её совершенствования
 - 3.2. Состояние устной рекламы и меры по её улучшению в магазине
 - 3.3. Ценники как элемент интерьера и рекламы в торговом зале
4. Пути совершенствования рекламно-информационной деятельности по сбыту товаров и услуг

Заключение

Список использованной литературы

Приложения

Тема 58. Рекламные средства и эффективность их применения в торговой организации

Введение

1. Средства современной рекламы и их характеристика
2. Средства внутримагазинной рекламы и их роль в повышении культуры обслуживания покупателей
 - 2.1. Анализ размещения и выкладки товаров на оборудовании
 - 2.2. Состояние устной рекламы и меры по её улучшению в магазине

- 2.3.Ценники как элемент интерьера и рекламы в торговом зале
 - 2.4.Реклама на месте продажи
 - 3.Эффективность применения рекламных средств
 - 4.Пути совершенствования рекламной деятельности торговой организации
- Заключение
Список использованной литературы
Приложения

Тема 60. Мерчендайзинг как способ ускорения продажи товаров

Введение

- 1. Содержание организации коммерческой деятельности в розничной торговле
- 2. История зарождения мерчендайзинга
- 3. Цели и инструменты мерчендайзинга
- 4. Законы мерчендайзинга
 - 4.1.Закон запаса
 - 4.2.Закон расположения
 - 4.3.Закон представления
- 5. Применение правил мерчендайзинга при продаже товаров (на примере товарных групп)

Заключение

Список использованной литературы

Приложения

Тема 61. Применение элементов мерчендайзинга в торговых объектах

Введение

- 1.Сущность и содержание коммерческой деятельности в розничной торговле
- 2.Цели и задачи мерчендайзинга в розничной торговле
- 3.Применение элементов мерчендайзинга в торговом объекте
 - 3.1.Организация размещения товаров в торговом зале
 - 3.2.Правила и принципы выкладки товаров на торговом оборудовании
 - 3.3.Категорийный и сезонный мерчендайзинг
- 4.Анализ применения элементов мерчендайзинга (на примере товарных групп)

Заключение

Список использованной литературы

Приложения

Тема 62. Состояние и приоритетные направления развития торговли системы потребительской кооперации

Введение

1. Основные направления развития торговли на современном этапе
 2. Характеристика основных торговых объектов системы потребительской кооперации
 3. Источники поступления товаров в магазины системы потребительской кооперации и организация товароснабжения
 4. Основные методы продажи товаров в магазинах
 5. Направления развития торговли системы потребительской кооперации
- Заключение
Список использованной литературы
Приложения

Тема 63. Организация электронной торговли и перспективы ее развития

Введение

1. Сущность и преимущества электронной торговли
 2. Формы и виды электронной торговли
 3. Организация электронной торговли в современных условиях
 - 3.1. Электронная торговля между предприятиями
 - 3.2. Розничная торговля через Интернет
 4. Перспективы развития электронной торговли
- Заключение

Список использованной литературы

Приложения

Тема 64. Формирование ассортимента товаров в розничной торговле

Введение

1. Основные принципы и факторы формирования ассортимента в розничной торговле
2. Организационно-экономическая характеристика торгового объекта
3. Методы формирования ассортимента товаров в торговом объекте
4. Контроль за состоянием ассортимента в магазине

Заключение

Список использованной литературы

Приложения

Тема 65. Организация размещения и выкладки товаров в торговом зале (по материалам торгового объекта)

Введение

1. Основные правила и принципы размещения товаров в торговом зале
2. Организационно-экономическая характеристика торгового объекта
3. Выкладка товаров на торговом оборудовании с учетом принципов мерчендайзинга
4. Анализ размещения и выкладки товаров на оборудовании

Заключение

Список использованной литературы

Приложения

Тема 66. Организация защиты прав потребителей при продаже товаров

Введение

1. Система потребительского законодательства в Республике Беларусь

2. Реализация основных прав потребителей при торговом обслуживании

3. Организация защиты прав потребителей при продаже товаров

3.1. Порядок обмена товаров ненадлежащего качества

3.2. Порядок возмещения вреда, причиненного вследствие недостатков товара

3.3. Порядок обмена непродовольственных товаров надлежащего качества

Заключение

Список использованной литературы

Приложения

Тема 67. Коммерческая деятельность по организации фирменной торговли и сервиса

Введение

1. Значение фирменной торговли и её развитие в Республике Беларусь

2. Организационно-экономическая характеристика предприятия

3. Планировка торгового зала магазина

4. Ассортиментный перечень и организация контроля за его соблюдением

5. Рекламно-информационная работа в магазине

Заключение

Список использованной литературы

Приложения

Тема 69. Формирование имиджа торгового объекта

Введение

1. Понятие об имидже торгового объекта

2. Организационно-экономическая характеристика торгового объекта

3. Этапы формирования имиджа торгового объекта

4. Характеристика атрибутов имиджа торгового объекта

4.1. Атмосфера, стиль и дизайн магазина

4.2. Роль персонала в формировании имиджа

4.3. Система стимулирования продаж

Заключение

Список использованной литературы

Приложения

Тема 70. Услуги и сервис в розничной торговле

Введение

1. Основные направления развития торговли на современном этапе
2. Организационно-экономическая характеристика торгового объекта
3. Торговые услуги и сервис в розничной торговле
4. Правила организации эффективного сервиса

Заключение

Список использованной литературы

Приложения