

**ТЕМАТИКА КУРСОВЫХ РАБОТ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ
«КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ» ДЛЯ УЧАЩИХСЯ
СПЕЦИАЛЬНОСТИ «КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ»
(ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И УСЛУГИ)**

Раздел 1. Общие сведения о коммерческой деятельности

Тема 1.1 Сущность и задачи коммерческой деятельности

1. Сущность и содержание коммерческой деятельности предприятия, основные направления ее совершенствования (на материалах предприятия)

Тема 1.2 Субъекты коммерческих операций

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

Тема 1.3 Организация управления коммерческой деятельностью на предприятии

3. Совершенствование деятельности коммерческой службы предприятия

4. Прогнозирование и разработка стратегии коммерческой деятельности предприятия

5. Компьютеризация процессов управления коммерческой деятельностью предприятия

6. Организация электронной торговли в Республике Беларусь

Тема 1.4 Влияние коммерческой деятельности на конечные результаты работы предприятия

7. Анализ закупочной деятельности предприятия

8. Анализ сбытовой деятельности предприятия

9. Повышение эффективности коммерческой работы предприятия

Раздел 2. Коммерческая информация, коммерческий риск

Тема 2.1 Понятие коммерческой информации, коммерческой тайны

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

11. Комплексное изучение рынка – основа информационного обеспечения коммерческой деятельности

12. Изучение конъюнктуры рынка сырья и материалов (на примере производственного предприятия)

13. Мониторинг конъюнктуры рынка конкретного товара

14. Основные направления совершенствования обработки коммерческой информации на предприятии

15. Организация защиты коммерческой тайны

16. Коммерческая тайна и средства ее защиты

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

Тема 2.2 Коммерческий риск, его страхование

18. Коммерческий риск предприятия

Раздел 3. Коммерческая деятельность предприятий по оптовым закупкам материальных ресурсов

Тема 3.1 Планирование обеспечения предприятия материальными ресурсами

19. Планирование обеспечения предприятия материальными ресурсами

Тема 3.2 Планирование закупок материальных ресурсов

20. Планирование закупочной коммерческой деятельности на предприятии

21. Коммерческая деятельность по обоснованию потребности в сырье, материалах, комплектующих, топливе (на примере отдельных ассортиментных позиций предприятия)

22. Определение потребности предприятия в материальных ресурсах

23. Определение объема закупок материальных ресурсов

Тема 3.3 Обеспечение цехов предприятия материальными ресурсами

24. Коммерческая деятельность предприятия по обеспечению цехов предприятия материальными ресурсами

Тема 3.4 Выбор потенциальных поставщиков

25. Коммерческая деятельность по закупкам материальных ресурсов на предприятии

26. Организация договорной работы по закупкам материальных ресурсов предприятия

27. Хозяйственные связи по закупкам товаров на предприятии

28. Организация материально-технического снабжения предприятия

Раздел 4. Коммерческая деятельность предприятий по сбыту продукции

Тема 4.1 Коммерческая деятельность предприятия по сбыту продукции

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

30. Коммерческая работа по сбыту продукции предприятия и ее совершенствование

31. Стимулирование сбыта как функция коммерческой деятельности

Тема 4.2 Организация хозяйственных связей с покупателями

32. Организационно-правовые основы хозяйственных связей промышленности и торговли и пути их совершенствования (на материалах производственного предприятия)

33. Установление хозяйственных связей с покупателями продукции предприятия

34. Основные направления совершенствования коммерческой работы по доведению товара от производства до потребителя

35. Анализ договорной работы с оптовыми покупателями продукции предприятия

36. Анализ системы хозяйственных связей с поставщиками сырья и материалов

37. Организация договорной работы по сбыту продукции

Тема 4.3 Организация оперативно – сбытовой работы предприятия

38. Организация оперативно - сбытовой работы предприятия

39. Организация сбыта продукции

Раздел 5. Организация коммерческо-посреднической деятельности

Тема 5.1 Понятие коммерческо-посреднической деятельности. Её участники

40. Использование посредничества при организации сбыта продукции предприятия

41. Организация посреднической деятельности

42. Организация коммерческой деятельности оптово-посреднического предприятия

Тема 5.2 Коммерческая работа по оптовой продаже товаров

43. Основные направления повышения эффективности оптовой продажи при свободном выборе партнеров

44. Пути повышения эффективности коммерческой деятельности по организации оптовой продажи продукции предприятия

45. Организация оптовой продажи товаров и пути повышения её эффективности

46. Организация коммерческой деятельности торгового дома.

47. Организация изучения спроса оптовых покупателей и пути ее совершенствования

48. Формы и методы оптовой продажи товаров и условия их применения

49. Развитие логистических центров в Республике Беларусь

50. Управление и оптимизация товарных запасов в оптовом торговом предприятии

Тема 5.3 Оптовые ярмарки и выставки

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

52. Организация оптовой продажи товаров на оптовых ярмарках

Тема 5.4 Аукционная торговля

53. Коммерческая деятельность по организации и проведения аукциона

54. Порядок документального оформления продажи товаров с аукциона

Тема 5.5 Организация биржевой торговли

55. Механизм торгов на ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа»

56. Коммерческая деятельность биржевой торговли

Тема 5.6 Коммерческая работа по розничной продаже товаров

57. Организация розничной продажи товаров и обслуживание покупателей

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

59. Проблемы коммерческой работы на розничном рынке

60. Организация рекламно-информационной деятельности по сбыту товаров и услуг

61. Организация контроля за состоянием товарных запасов на предприятии

62. Рекламные средства и эффективность их применения в торговой организации

63. Организация коммерческой деятельности сетевых объектов системы потребительской кооперации

64. Мерчендайзинг – как способ ускорения продажи товаров

65. Применение элементов мерчендайзинга в торговых объектах

66. Состояние и приоритетные направления развития торговли системы потребительской кооперации

67. Организация электронной торговли и перспективы ее развития

68. Формирование ассортимента товаров в розничной торговле

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

70. Организация защиты прав потребителей при продаже товаров

71. Стимулирование сбыта как функция коммерческой деятельности

Тема 5.7 Организация фирменной торговли и сервиса

72. Коммерческая деятельность по организации фирменной торговли и пути ее совершенствования

73. Фирменная торговля производителя

74. Формирование имиджа торгового объекта

75. Услуги и сервис в розничной торговле