

**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 деятельности 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 предприятия

### **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