

**АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»**

БАШКИРСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

Кафедра экономики и предпринимательства

ТЕМАТИКА ВЫПУСКНЫХ КВАЛИФИКАЦИОННЫХ РАБОТ
на 2023-2024 учебный год

Направление подготовки
38.03.06 «ТОРГОВОЕ ДЕЛО»

Направление (профиль) программы
КОММЕРЦИЯ

1. Ассортиментная политика торгового предприятия и пути ее совершенствования.
2. Аутсорсинг как инструмент сокращения затрат на ведение торгового дела.
3. Внемагазинные формы продажи и перспективы их развития.
4. Выбор форм обслуживания покупателей в торговом предприятии.
5. Издержки торгового предприятия и их оптимизация.
6. Исследование уровня транспортного обеспечения коммерческой деятельности торгового предприятия.
7. Качество обслуживания покупателей и оценка его уровня.
8. Качество обслуживания покупателей торговым предприятием на рынке товаров.
9. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров.
10. Конкурентоспособность предприятия на товарном рынке.
11. Корпоративный стиль как фактор повышения эффективности деятельности торгового предприятия.
12. Мерчандайзинг как управленческое решение по стимулированию продаж предприятий торговли.
13. Оборотные средства торговых организаций и повышение эффективности их использования.
14. Оптимизация издержек обращения на торговом предприятии.
15. Оптовая торговля и перспективы её развития в современных условиях.
16. Организации коммерческой деятельности торгового предприятия на основе франчайзинга.
17. Организация доставки товаров в коммерческой деятельности торгового предприятия.
18. Организация закупок потребительских товаров в торговом предприятии.
19. Организация закупочной деятельности и направления её улучшения.
20. Организация и развитие малого предприятия розничной торговли.
21. Организация и эффективность различных форм торгового обслуживания на предприятии.
22. Организация коммерческой деятельности в оптовой торговле и направления ее улучшения.
23. Организация коммерческой деятельности в розничной торговле и направления ее улучшения.
24. Организация коммерческой деятельности торгового предприятия на основе исследования конкурентной среды.
25. Организация коммерческой деятельности предприятия через маркетинговые каналы и направления ее совершенствования.

26. Организация обслуживания потребителей на торговом предприятии.
27. Организация оказания торговых услуг покупателям.
28. Организация оптовой продажи товаров.
29. Организация продажи товаров на предприятии торговли и направления ее совершенствования.
30. Организация процесса продажи товаров и сервиса обслуживания покупателей в сфере розничной торговли.
31. Организация процессов хранения товаров на складах торгового предприятия.
32. Организация рекламно-информационной деятельности по сбыту товаров на предприятии торговли.
33. Организация рекламной деятельности торгового предприятия.
34. Организация рекламы в торговом предприятии.
35. Организация розничной продажи и пути ее совершенствования.
36. Организация сервисного обслуживания покупателей.
37. Организация системы стимулирования сбыта на предприятиях торговли.
38. Организация складирования товаров и ее эффективность.
39. Организация товародвижения в оптовой торговле.
40. Организация торгового обслуживания в розничной торговле.
41. Особенности коммерческой работы в сфере услуг и общественном питании.
42. Оценка ассортиментной политики и пути ее совершенствования в торговых предприятиях.
43. Оценка качества и культуры обслуживания на предприятии торговли.
44. Оценка коммерческой деятельности торгового предприятия.
45. Организация коммерческой деятельности в оптовой торговле и направления её улучшения.
46. Оценка конкурентоспособности отдельных групп товаров на предприятии торговли.
47. Оценка конкурентоспособности товара потребительского назначения.
48. Оценка конкурентоспособности торгового предприятия.
49. Оценка конъюнктуры потребительского рынка и её влияния на коммерческую деятельность розничного торгового предприятия.
50. Оценка культуры торговли и качества обслуживания.
51. Оценка методов продвижения товаров.
52. Оценка потребительского рынка продуктов детского питания в торговых предприятиях.
53. Оценка приёмов мерчандайзинга в системе стимулирования продаж.

54. Оценка процесса продажи товаров и торгового обслуживания на предприятии.
55. Оценка рекламной деятельности торгового предприятия.
56. Оценка сбытовой деятельности торгового предприятия.
57. Оценка стратегии развития розничной торговой сети.
58. Оценка торговых процессов торгового предприятия.
59. Оценка финансовой устойчивости торгового предприятия и пути ее повышения.
60. Оценка ценовой политики торговой организации и пути ее совершенствования.
61. Оценка эффективности деятельности предприятий оптовой торговли.
62. Оценка эффективности коммерческой деятельности.
63. Оценка эффективности складского процесса торговой организации.
64. Оценка эффективности торговой деятельности розничного торгового предприятия с позиции анализа основных экономических показателей.
65. Повышение эффективности закупочной и сбытовой деятельности торгового предприятия.
66. Послепродажное обслуживание: стратегии и его влияния на имидж торгового предприятия.
67. Пути повышения розничного товарооборота предприятия.
68. Развитие торговой деятельности субъектов малого предпринимательства в розничные торговли РБ.
69. Разработка товарной политики предприятия.
70. Рекламная деятельность и ее организация в коммерческой деятельности предприятия торговли.
71. Рентабельность предприятия и пути ее повышения.
72. Сервис и профессиональная этика в процессе обслуживания покупателей торговым предприятием в рыночных условиях.
73. Совершенствование организации продаж товаров и услуг в сфере телекоммуникаций.
74. Совершенствование управления товарными запасами.
75. Совершенствование ассортиментной политики торгового предприятия.
76. Совершенствование эффективности розничной торговой сети.
77. Состав и оценка рисков в торговой деятельности оптовой торговой фирмы.
78. Стратегии продвижения товара и стимулирования сбыта на предприятиях торговли.
79. Управление товарными запасами на торговых складах.
80. Управление товарным ассортиментом торгового предприятия.

81. Фирменный стиль сбыта (продажи) товаров: основные элементы и роль в деятельности торгового предприятия.

82. Формирование ассортиментной политики торгового предприятия.

83. Формирование и распределение прибыли торгового предприятия.

84. Формирование оптимального торгового ассортимента – основа эффективной торговой деятельности розничного торгового предприятия.

85. Формирование стратегии развития торгового предприятия.

86. Формирование товарного ассортимента предприятия торговли и направления его совершенствования.

87. Эффективность торгово-закупочной деятельности торгового предприятия.

*Примечание.

Выпускные квалификационные работы выполняются на материалах предприятий и организаций, где студент прошел преддипломную практику.

Представленные темы носят рекомендательный характер и с согласия руководителя могут быть скорректированы.