

СИБИРСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЦИИ
ПО СФЕРАМ ПРИМЕНЕНИЯ

ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ
(по отраслям и сферам применения)

Методические указания к выполнению курсовой работы
для студентов направления 080300.62 «Коммерция» и
специальности 080301.65 «Коммерция (торговое дело)»

Новосибирск 2007

Кафедра коммерции

Организация коммерции по сферам применения. Организация коммерческой деятельности предприятий (по отраслям и сферам применения) : методические указания к выполнению курсовой работы / [сост. ст. преп. А. А. Зубцовская]. – Новосибирск : СибУПК, 2007. – 28 с.

Рецензент Т. С. Архипенко, канд. экон. наук, доцент

Методические указания утверждены и рекомендованы к изданию кафедрой коммерции, протокол от 20 октября 2006 г. № 3.

© Сибирский университет
потребительской кооперации, 2007

СОДЕРЖАНИЕ

1. Общие положения	4
2. Структура и содержание курсовой работы.....	4
3. Основные этапы выполнения курсовой работы	5
4. Требования к оформлению курсовой работы.....	7
Список рекомендуемой литературы.....	12
Приложения	14

1. Общие положения

Учебным планом подготовки бакалавров по направлению 080300.62 «Коммерция» и специалистов коммерции по специальности 080301.65 «Коммерция (торговое дело)» предусмотрено написание курсовой работы как обязательной формы изучения дисциплин «Организация коммерции по сферам применения» и «Организация коммерческой деятельности предприятий (по отраслям и сферам применения)».

Цель и задачи курсовой работы – углубленное изучение и разработка отдельной темы или проблемы, расширение профессионального кругозора, а также приобретение и развитие навыков самостоятельной работы.

В процессе выполнения курсовой работы у студентов формируются навыки поиска информации, ее систематизации и обобщения, сбора и обработки практического материала, его анализа и теоретического осмысления, аргументированного обоснования выводов и формулировки практических рекомендаций.

В курсовой работе студенты должны продемонстрировать умение правильно подбирать литературу по выбранной теме, сравнивать различные точки зрения, публикуемые в научных источниках, делать грамотные выводы и обобщения.

Курсовая работа также предполагает анализ статистического материала и его использование в качестве иллюстраций и доказательства теоретических выводов.

Ценность работы повышается, если она базируется на анализе результатов, полученных лично студентом в процессе исследования.

2. Структура и содержание курсовой работы

Курсовая работа состоит из введения, основной части и заключения.

Во введении кратко обосновывается актуальность выбранной темы, указываются основные источники информации, объект изучения, формируются основные положения, рассматриваемые в работе, цель и задачи исследования.

Основная часть состоит из трех разделов: теоретического, практического и рекомендательного.

В первом разделе необходимо раскрыть теоретические вопросы по выбранной теме на основе литературных источников отечественных и зарубежных авторов, нормативных и законодательных актов, материалов научно-практических конференций (со ссылками на соответствующие источники).

Практический раздел курсовой работы выполняется на материалах объекта исследования (розничное торговое предприятие, оптовое, производственное предприятие и другие субъекты коммерческой деятельности). Здесь раскрывается содержание коммерческой работы на конкретном предприятии, проводится анализ основных показателей эффективности коммерческой деятельности предприятия и дается оценка состояния его коммерческой работы. Курсовая работа должна содержать расчетный табличный материал, графики, обосновывающие результаты анализа, и выводы.

Рекомендательный раздел посвящается поиску резервов и путей совершенствования коммерческих процессов, рассмотренных во втором разделе. На основе глубокого изучения теории, проведенного анализа и оценки состояния коммерческой работы студент определяет пути повышения эффективности коммерческой деятельности предприятия.

Каждый раздел можно разбить на параграфы, в теоретическом и рекомендательном разделах – не более трех, в практическом – не более пяти.

В *заключении* содержатся выводы по всем разделам работы (пишутся тезисно в виде обобщающих пунктов) и конкретные четко сформулированные рекомендации по совершенствованию коммерческой деятельности предприятия, повышению эффективности его работы.

3. Основные этапы выполнения курсовой работы

Выбор темы курсовой работы

Выбор темы курсовой работы не должен быть случайным, а ее написание формальным. Примерная тематика курсовых работ представлена в приложении 1.

Тема выбирается студентом самостоятельно и согласовывается с преподавателем заблаговременно. Студентам заочной формы обучения рекомендуется выбирать тему курсовой работы, связанную с

их практической деятельностью, что должно порождать интерес к теме и обуславливать творческий характер ее раскрытия.

Категорически запрещается переписывание работ из первоисточников, а тем более их полное заимствование. Выполнение несколькими студентами курсовой работы на одну тему возможно при условии, что работы выполняются по материалам различных объектов исследования.

Подбор литературы и составление библиографического списка

Изучение литературных источников расширяет кругозор, способствует привитию навыков научного исследования.

В курсовой работе должны быть использованы:

- литература по темам, указанным в программе;
- литература, рекомендованная преподавателем на лекциях и семинарах;
- статьи, опубликованные в научных журналах за последние годы.

При подборе литературы рекомендуется пользоваться:

- специальными библиографическими изданиями;
- тематическими и предметными каталогами в библиотеке.

В библиографический список включают все использованные при написании курсовой работы источники, которые располагаются в следующей последовательности:

- законодательные акты (законы РФ, постановления правительства);
- учебная литература в алфавитном порядке;
- периодические издания.

Библиографический список обязательно согласовывают с руководителем, который может дополнить его и указать студенту, в какой последовательности надо изучать литературу.

Изучение литературы и составление плана

Студент должен ознакомиться с темой, соответствующей программе данной дисциплины, проработать значительную часть учебной литературы, конспекты лекций, после чего составить подробный план и согласовать его с руководителем. План необходим для определения основных направлений работы и развития содержания, поэтому вопросы плана должны соответствовать выбранной теме, быть логически последовательными, четко сформулированными. Примерные планы курсовых работ приводятся в приложении 2.

Написание текста

Написание текста наиболее ответственный этап работы, требующий концентрации всех творческих способностей и большой самостоятельности, которая проявляется в следующем:

- в понимании и умении раскрыть актуальность выбранной темы;
- в аналитическом обзоре используемой литературы;
- в умении обобщать, систематизировать материал, находить главное, ориентироваться в экономической информации;
- в умении высказывать собственное мнение и творческом отношении к решению поставленных задач;
- в умении сделать обоснованные выводы по результатам исследования и сформулировать практически значимые рекомендации по повышению эффективности коммерческой работы предприятия.

4. Требования к оформлению курсовой работы

Курсовая работа выполняется на компьютере, на листах формата А4 (210×297 мм).

При этом следует соблюдать следующие размеры полей: левое – 2,5 см, правое – 1,6, нижнее – 2,5, верхнее – 2 см.

Текст работы делят на разделы, параграфы и пункты. Заголовки должны быть того же цвета, что и текст курсовой работы. Не допускается подчеркивание.

Располагают заголовки по центру строки. Если заголовок состоит из двух предложений, их разделяют точкой. Расстояние между заголовком и текстом 3–4 интервала. Введение, каждый раздел и заключение следует начинать с нового листа. Размер шрифта – 14–16 пт, плотность текста – не менее 28 строк через 1,5 или 2 интервала.

Страницы курсовой работы нумеруются в правом верхнем углу по порядку, включая приложения. На титульном листе номер не ставится, но включается в общую нумерацию.

Курсовую работу подшивают в папку, ее объем должен составлять 30–35 страниц. Образец оформления титульного листа приведен в приложении 3.

Ссылки

На все приводимые в курсовой работе цифровые данные, цитаты, мнения авторов необходимо делать ссылки (это свидетельствует о научной добросовестности студента).

Ссылка может быть внутритекстовой, с указанием в конце предложения в квадратных скобках порядкового номера источника (из библиографического списка), из которого взяты данные, например: [8] или [8, с. 24]; или подстрочной, которая оформляется сноской в конце страницы, с полным описанием используемого источника.

Таблицы и рисунки

Все иллюстрации, графики, диаграммы обозначают сокращенным словом «*Рис.*» и нумеруют последовательно цифрами в пределах раздела, за исключением иллюстраций, приведенных в приложении. Номер рисунка состоит из номера раздела и порядкового номера рисунка, разделенных точкой, например: *Рис. 2.1* (первый рисунок второго раздела). При ссылке на рисунок указывают его полный номер. Размещают рисунки сразу после ссылки на них в тексте и располагают так, чтобы их было удобно рассматривать без поворота курсовой работы, а если с поворотом, то по часовой стрелке. Каждый рисунок должен иметь название, которое помещают под рисунком.

Цифровой материал в курсовой работе рекомендуется оформлять в виде таблиц. При ссылке на таблицу в скобках указывают ее полный номер, а слово «таблица» сокращают, например: (*табл. 2.1*). Таблицы нумеруют последовательно цифрами в пределах разделов. Размещают таблицу после соответствующей ссылки на нее. Номер таблицы, так же как и номер рисунка, должен состоять из номера раздела и порядкового номера таблицы, разделенных точкой. При переносе части таблицы на другой лист пишут слово «*Продолжение 2.1*» или «*Окончание 2.1*», если она заканчивается.

Таблица обязательно должна иметь заголовок, над которым в правом верхнем углу помещают надпись «Таблица» с указанием ее номера. Например:

Таблица 2.2

Показатели оценки эффективности
коммерческой деятельности торгового предприятия
за два года

Формулы

Формулы помещают в середине строки, выше и ниже каждой формулы оставляют интервал (не менее одной свободной строки), нумеруют арабскими цифрами в пределах раздела. Номер состоит из номера раздела и порядкового номера формулы в разделе, разделенных точкой. Номер указывают справа в скобках на уровне формулы. Значения символов и числовых коэффициентов поясняют непосредственно под формулой в той же последовательности, в какой они даны в формуле. Значение каждого символа дают с новой строки.

Например: *Важное значение при оценке эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия имеет показатель товарооборачиваемости, который рассчитывается следующим образом:*

$$O = \frac{Z_c}{T_{c/d}}, \quad (2.2)$$

где O – товарооборачиваемость в днях;

Z_c – средний запас товаров за определенный период;

$T_{c/d}$ – среднедневной товарооборот за тот же период.

Библиографическое описание

Сведения о книге должны включать фамилию и инициалы автора в именительном падеже. При наличии трех авторов и более допускается указание фамилии и инициалов одного автора с добавлением «и др.». Заглавие книги, место издания приводятся полностью в именительном падеже, за исключением названий городов: Москва (М.), Санкт-Петербург (СПб.). Далее указывают наименование издательства, год издания и количество страниц. Например: *Виноградова С. Н. Коммерческая деятельность: учебное пособие. – Минск: Выш. шк., 1998. – 176 с.*

При описании статей после фамилии и инициалов автора указывают название статьи, затем через две косые черты название сборника, журнала, год издания, номер журнала и страницу, а в описании газетных статей указывают год, число и месяц выхода газеты. Например: *Маслова Е. А. Цветорадуга помогает торговле. Об элементах цветопсихологии в коммерческой этике // Деловой вестник Российской кооперации. – 2002. – № 7. – С. 74–78.*

Приложения

Приложения располагают после библиографического списка, в них включают вспомогательный материал, а именно:

- копии документов;
- таблицы с исходными данными;
- иллюстрации вспомогательного характера;
- инструкции;
- анкеты и др.

В тексте курсовой работы обязательно делают ссылку на соответствующее приложение. Приложение должно иметь заголовок. Приложения нумеруют последовательно арабскими цифрами без знака №, например: «*Приложение 1*» и т.д. Каждое приложение начинается с нового листа. Слово «*Приложение*» помещают в правом верхнем углу страницы.

Стиль изложения

По своему стилевому оформлению курсовая работа должна соответствовать требованиям, предъявляемым к письменной научной речи.

В курсовой работе наиболее приемлем формально-логический способ изложения материала, который проявляется в применении слов и выражений, указывающих:

– на последовательность развития мысли (*вначале, затем, во-первых, во-вторых и др.*);

– причинно-следственные отношения (*следовательно, поэтому, вследствие этого и др.*);

– итог, вывод (*итак, таким образом, значит*).

Особенности стиля изложения курсовой работы:

– ясность (умение писать доступно и доходчиво);

– смысловая точность (обеспечивает теоретическую и практическую ценность излагаемой информации);

– краткость (умение избегать многословия, повторов).

Рецензирование и защита

Написанную и правильно оформленную курсовую работу студент сдает на кафедру коммерции для ее рецензирования.

В рецензии отражают достоинства и недостатки работы, указывают вопросы, которые необходимо подготовить к защите, а также дают предварительную оценку.

Проверенная курсовая работа возвращается студенту с рецензией. Не отвечающую требованиям курсовую работу отправляют студенту на доработку.

Защита курсовой работы проходит перед комиссией, состоящей из ведущих преподавателей (профессоров и доцентов) кафедры коммерции. В ходе защиты студент отвечает на заданные членами комиссии вопросы, после чего ставится окончательная оценка, которая вносится в ведомость и зачетную книжку.

Критерии оценок

Оценка *«отлично»* ставится:

а) если работа отвечает всем требованиям к содержанию, оформлению, стилю изложения;

б) написана с использованием большого количества теоретических источников;

в) свидетельствует о способности студента работать самостоятельно и делать обоснованные выводы;

г) в ходе защиты студент подтверждает глубокое знание вопросов выбранной темы и умение четко и аргументированно отвечать на все поставленные вопросы.

Оценка «хорошо» ставится:

а) если курсовая работа в основном отвечает предъявленным требованиям;

б) свидетельствует о наличии отдельных элементов самостоятельности;

в) имеются незначительные недостатки в изложении материала, оформлении, неточности в ответах на вопросы в ходе защиты.

Оценка «удовлетворительно» ставится:

а) если работа носит больше описательный характер;

б) дан поверхностный анализ показателей деятельности;

в) в работе отсутствуют элементы творчества, самостоятельность, хотя в целом тема раскрыта;

г) в ходе защиты студент недостаточно полно ответил на вопросы или допустил отдельные ошибки.

Список рекомендуемой литературы

Основная литература

1. Кобелев О. А. Электронная коммерция: учебное пособие / под ред. проф. С. В. Пирогова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Дашков и К°, 2006.

2. Панкратов Ф. Г. Коммерческая деятельность: учебник для вузов. – 9-е изд., перераб. и доп. – М.: Дашков и К°, 2006.

Нормативные документы

3. Гражданский кодекс РФ. – М.: Маркетинг, 2000.

4. Правила продажи отдельных видов товаров: утверждены постановлением Правительства РФ от 19.01.98, № 55 (ред. от 23.05.06).

Дополнительная литература

5. Альбеков А. У., Согомоян С. А. Экономика коммерческого предприятия. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2002.

6. Виноградова С. Н. Коммерческая деятельность: учебное пособие. – Минск: Выш. шк., 1998.

7. Джоунз Г. Торговый бизнес: как организовать и управлять: пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 1996.
8. Зубцовская А. А. Аукционная торговля: лекция для студентов всех специальностей. – Новосибирск: СибУПК, 2000.
9. Коммерческая деятельность производственных предприятий (фирм): учебник / под ред. О. А. Новикова, В. В. Щербакова. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1999.
10. Коммерческо-посредническая деятельность на товарном рынке / под ред. А. В. Зырянова. – Екатеринбург: РИФ «Солярис», 1995.
11. Крепкий Л. М. Организация коммерческого успеха. Советы специалиста. – М.: Экономика, 1999.
12. Крок Г.Г. Ювелирный магазин. Управление. Мерчендайзинг. – М.: Изд. дом «6 карт», 2005.
13. Леви М., Вейтц Б. А. Основы розничной торговли: пер. с англ. – СПб.: Питер, 1999.
14. Маклаков Г. В. Коммерческая деятельность в оптовых предприятиях. – Новосибирск: СибУПК, 1997.
15. Михайлова О. И. Управление коммерческими сделками. – М.: Дашков и К^о, 1999.
16. Осипова Л. В., Синяева И. М. Основы коммерческой деятельности: учебник для вузов. – М.: Банки и биржи; ЮНИТИ, 1997.
17. Оптовый продовольственный рынок: методические указания / сост. А. А. Зубцовская, В. В. Салий. – Новосибирск: СибУПК, 1998.
18. Организация коммерческой деятельности: справочное пособие / под общ. ред. С. Н. Виноградовой. – Минск: Выш. шк., 2000.
19. Пигунова О. В., Аниськова О. Г. Стратегия коммерческой деятельности предприятия розничной торговли. – М.: Маркетинг, 2002.
20. Половцева Ф. П. Коммерческая деятельность: учебник. – М.: ИНФРА-М, 2000.
21. Сандомирский М. Е. Психология коммерции: учеб. пособие для студентов высших учебных заведений / М. Е. Сандомирский. – М.: Изд. центр «Академия», 2006.
22. Справочник предпринимателя: розничная торговля, оптовая торговля, грузовой транспорт, общественное питание и гостиничное хозяйство. – М.: Наука, 1999.
23. Торговое дело / под ред. А. Н. Шихова. – М.: ИНФРА-М, 2001.
24. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности: учебное пособие / под ред. Г.Я. Резго. – М.: Финансы и статистика, 2005.

Примерная тематика курсовых работ

1. Организация управления коммерческой деятельностью на производственном предприятии.
2. Коммерческая деятельность по закупкам сырья и материалов на производственном предприятии и ее эффективность.
3. Коммерческая деятельность по сбыту продукции на производственном предприятии и пути ее улучшения.
4. Формирование коммерческих связей в оптовой торговле.
5. Организация закупок товаров на предприятиях оптовой торговли.
6. Система управления коммерческой деятельностью оптовых торговых предприятий и ее влияние на коммерческий успех.
7. Формирование ассортимента и управление товарными запасами в оптовом торговом предприятии.
8. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров и ее совершенствование.
9. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности оптового торгового предприятия.
10. Ассортиментная политика торгово-посреднических организаций.
11. Особенности организации продажи товаров и ее стимулирование в торгово-посреднических организациях.
12. Организация хозяйственных связей в торговле.
13. Бизнес-планирование и его роль в коммерческой деятельности предприятий.
14. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности торгово-посреднической организации.
15. Организация торговли на оптовых ярмарках и выставках.
16. Организация торговли на оптовых продовольственных рынках.
17. Особенности организации и управления коммерческой деятельностью в торговых домах.
18. Формирование стратегии коммерческого успеха на предприятии.
19. Формирование оптимального торгового ассортимента – основа эффективной коммерческой деятельности розничного торгового предприятия.

20. Закупка товаров и формирование коммерческих связей розничных торговых предприятий.
21. Формирование ассортимента и управление товарными запасами в магазине.
22. Организация продажи товаров в розничном торговом предприятии и ее стимулирование.
23. Коммерческая деятельность розничного торгового предприятия и ее совершенствование.
24. Совершенствование коммерческой работы как основное условие обеспечения конкурентоспособности магазина.
25. Культура торговли и основные направления ее развития.
26. Организация торгового обслуживания населения и ее влияние на результаты коммерческой деятельности предприятия.
27. Пути повышения качества торгового обслуживания населения.
28. Особенности организации коммерческой деятельности на рынке услуг.
29. Особенности коммерческой работы на рынке средств производства.
30. Особенности коммерческой деятельности с объектами промышленной собственности (изобретения, ноу-хау, патенты).
31. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности лизинговых компаний.
32. Снижение коммерческих рисков в процессе заключения договоров поставки.
33. Организация страхования коммерческих рисков.
34. Практика и проблемы страхования коммерческих рисков.
35. Оценка качества торгового обслуживания в розничном торговом предприятии.

Примерные планы курсовых работ

Тема 1. Организация управления коммерческой деятельностью на производственном предприятии (на материалах...)

Введение

1. Организация управления коммерческой деятельностью на производственном предприятии
 - 1.1. Организационно-правовые формы предприятий
 - 1.2. Сущность коммерческой деятельности на производственном предприятии
 - 1.3. Структурное построение коммерческих служб производственного предприятия и их основные функции
 2. Оценка организации управления коммерческой деятельностью в ...
 - 2.1. Характеристика предприятия....
 - 2.2. Структурное построение коммерческих служб предприятия
 - 2.3. Содержание работы коммерческих отделов
 3. Анализ показателей эффективности коммерческой деятельности предприятия
- Заключение
Список литературы
Приложения

Тема 3. Коммерческая деятельность по сбыту продукции на производственном предприятии и пути ее улучшения

Введение

1. Коммерческая деятельность по сбыту готовой продукции на производственном предприятии
 - 1.1. Структурное построение отдела сбыта на производственном предприятии и его основные функции
 - 1.2. Содержание коммерческой работы по сбыту готовой продукции на производственном предприятии

2. Состояние коммерческой деятельности по сбыту продукции на ...
 - 2.1. Характеристика производственного предприятия, его товарная номенклатура
 - 2.2. Коммерческая работа по сбыту продукции и его стимулирование
 - 2.3. Анализ основных показателей эффективности коммерческой работы предприятия
 3. Пути улучшения коммерческой работы по сбыту продукции
- Заключение
Список литературы
Приложения

Тема 8. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров и ее совершенствование (на материалах оптовой фирмы)

Введение

1. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров
 - 1.1. Роль и задачи коммерческой деятельности по оптовой продаже товаров, ее особенности
 - 1.2. Содержание коммерческой работы по оптовой продаже товаров
 - 1.3. Формы и методы оптовой продажи товаров
 - 1.4. Услуги оптовых предприятий по реализации товаров и направления их совершенствования
 2. Состояние коммерческой деятельности по оптовой продаже товаров в оптовой фирме...
 - 2.1. Характеристика предприятия
 - 2.2. Установление хозяйственных связей с покупателями
 - 2.3. Методы оптовой продажи товаров, ее стимулирование
 - 2.4. Анализ основных показателей эффективности коммерческой работы
 3. Пути улучшения коммерческой работы по оптовой продаже товаров в ...
- Заключение
Список литературы
Приложения

Тема 15. Организация торговли на оптовых ярмарках и выставках на материалах Сибирской ярмарки

Введение

1. Оптовые ярмарки в системе хозяйственных связей торговли
 - 1.1. Организация и проведение оптовых ярмарок
 - 1.2. Характерные черты ярмарочной торговли
 - 1.3. Порядок и преимущества заключения договоров на оптовых ярмарках
 - 1.4. Современные проблемы организации и проведения оптовых ярмарок и перспективы ярмарочной торговли
2. Организация работы Сибирской ярмарки
 - 2.1. Исторический обзор
 - 2.2. Порядок организации и проведения Сибирской ярмарки
3. Направления и перспективы развития Сибирской ярмарки

Заключение

Список литературы

Приложения

Тема 17. Особенности организации и управления коммерческой деятельностью в торговых домах

Введение

1. Торговые дома в рыночной системе
 - 1.1. Исторический обзор развития торговых домов в России.
 - 1.2. Отличительные признаки, цели, задачи и функции торговых домов
 - 1.3. Классификация торговых домов, их характеристика
2. Состояние коммерческой деятельности в торговом доме...
 - 2.1. Характеристика торгового дома и анализ основных показателей деятельности
 - 2.2. Организационная структура управления, функции подразделений
 - 2.3. Коммерческая деятельность торгового дома
3. Направления совершенствования коммерческой деятельности в ...

Заключение

Список литературы

Приложения

Тема 21. Формирование ассортимента и управление товарными запасами в магазине (на материалах...)

Введение

1. Формирование торгового ассортимента
 - 1.1. Понятие об ассортименте товаров и товарной номенклатуре. Принципы построения ассортимента
 - 1.2. Этапы и методы формирования ассортимента товаров в магазине. Факторы, влияющие на его формирование
 - 1.3. Управление ассортиментом и товарными запасами в розничных торговых предприятиях
2. Формирование ассортимента в ...
 - 2.1. Характеристика магазина и оценка его месторасположения
 - 2.2. Формирование торгового ассортимента в магазине и его оценка
 - 2.3. Управление товарными запасами в магазине
 - 2.4. Анализ показателей эффективности коммерческой деятельности
3. Направления совершенствования процессов формирования ассортимента и управления товарными запасами

Заключение

Список литературы

Приложения

Тема 23. Коммерческая деятельность розничного торгового предприятия и ее совершенствование (на материалах...)

Введение

1. Коммерческая деятельность в розничных предприятиях
 - 1.1. Понятие коммерческой деятельности и ее содержание в розничной торговле
 - 1.2. Особенности коммерческой работы на розничном рынке
 - 1.3. Задачи коммерческой деятельности в розничных предприятиях на современном этапе
2. Состояние коммерческой деятельности в ...
 - 2.1. Характеристика предприятия и оценка его месторасположения
 - 2.2. Коммерческая работа в ...

- 2.2.1. Изучение спроса населения на товары
 - 2.2.2. Закупочная деятельность на предприятии
 - 2.2.3. Формирование ассортимента товаров и управление товарными запасами
 - 2.2.4. Продажа товаров и ее стимулирование
 - 2.3. Анализ показателей эффективности коммерческой деятельности предприятия
 - 3. Пути улучшения коммерческой деятельности в ...
- Заключение
Список литературы
Приложения

Тема 25. Культура торговли и основные направления ее развития

Введение

- 1. Теоретические аспекты культуры торговли
 - 1.1. Понятие культуры торговли и ее составляющие
 - 1.2. Показатели культуры обслуживания покупателей
 - 2. Оценка культуры обслуживания покупателей в магазине ...
 - 2.1. Краткая характеристика магазина и оценка его месторасположения
 - 2.2. Уровень обслуживания покупателей в магазине
 - 2.3. Анализ основных показателей эффективности коммерческой работы магазина
 - 3. Пути повышения культуры обслуживания покупателей в магазине
- Заключение
Список литературы
Приложения

Тема 28. Особенности организации коммерческой деятельности на рынке услуг

Введение

- 1. Теоретические аспекты коммерческой деятельности на рынке услуг
 - 1.1. Услуга как объект коммерции
 - 1.2. Теоретические положения развития коммерции услуг
 - 1.3. Показатели качества услуг

2. Состояние коммерческой деятельности в ...
 - 2.1. Характеристика предприятия, его основные конкуренты
 - 2.2. Содержание коммерческой работы предприятия
 - 2.3. Анализ основных экономических показателей деятельности предприятия
 3. Пути улучшения коммерческой работы предприятия по оказанию услуг
- Заключение
Список литературы
Приложения

Тема 35. Оценка качества торгового обслуживания в розничном торговом предприятии

- Введение
1. Качество торгового обслуживания
 - 1.1. Понятие качества торгового обслуживания и факторы, его определяющие
 - 1.2. Система показателей оценки качества торгового обслуживания
 2. Состояние торгового обслуживания в розничном торговом предприятии
 - 2.1. Характеристика предприятия
 - 2.2. Торговое обслуживание в розничном торговом предприятии
 - 2.3. Анализ основных экономических показателей
 3. Оценка качества торгового обслуживания и пути его улучшения
 - 3.1. Анализ показателей качества торгового обслуживания
 - 3.2. Пути улучшения качества торгового обслуживания в розничном торговом предприятии
- Заключение
Список литературы
Приложения

Образец оформления титульного листа

СИБИРСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

Кафедра _____

КУРСОВАЯ РАБОТА

по дисциплине _____

на тему: _____

Студента (ки) _____ курса

(ФИО)

(группа, шифр)

Руководитель _____

(должность, ученое звание, ученая степень)

(ФИО)

Оценка после защиты

Состав комиссии:

(подпись)

(ФИО)

(подпись)

(ФИО)

(подпись)

(ФИО)

Дата защиты _____

Новосибирск 2007

ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЦИИ
ПО СФЕРАМ ПРИМЕНЕНИЯ

ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЙ
(по отраслям и сферам применения)

Методические указания к выполнению курсовой работы

Редактор О. П. Мукина

Компьютерная верстка Т. М. Постниковой

Лицензия ИД № 01102 от 01.03.2000

Подписано в печать 11.12.2007. Формат 60×84/16. Бумага офсетная.
Тираж 200 экз. Печ.л. 1,75. Уч.-изд.л. 1,62. Изд. № 100. Заказ № 695.

Типография Сибирского университета потребительской кооперации.
630087, Новосибирск, пр. К. Маркса, 26.