

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Силин Яков Петрович
Должность: Ректор
Дата подписания: 22.08.2023 12:15:59
Уникальный программный ключ: по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**
24f866be2aca16484036a8cbb3c509a9531e605f

Перечень тем дипломных работ

ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

1. Организация и пути совершенствования коммерческой деятельности предприятия
2. Современные бизнес-технологии электронной коммерции
3. Организация коммерческой деятельности торгового предприятия в сфере автомобильных перевозок
4. Организация и совершенствование процесса продажи товаров и торгового обслуживания покупателей
5. Организация и совершенствование процесса продажи услуг и торгового обслуживания покупателей
6. Роль предпродажных и послепродажных услуг коммерческой деятельности предприятия
7. Анализ формирования логистической системы организации
8. Совершенствование закупочной работы в логистической системе предприятия
9. Совершенствование терминальных систем на основе принципов логистики
10. Особенности организации коммерческой деятельности малых предприятий в условиях современной экономики
11. Франчайзинг как форма развития малого и среднего бизнеса.
12. Анализ и перспективы развития коммерческой деятельности лизингового бизнеса
13. Организация управления коммерческой организацией
14. Организация и совершенствование коммерческой работы по закупкам
15. Совершенствование организации работы коммерческой службы предприятия
16. Анализ и перспективы использования современных информационных технологий для совершенствования коммерческой деятельности организации
17. Исследование бизнес-процессов в коммерческой организации
18. Торгово-технологическое оборудование как элемент повышения конкурентоспособности предприятия
19. Организация технологического процесса в торговом предприятии

ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

20. Роль рекламы в продвижении товара в магазинах розничной торговли

21. Пути совершенствования прогрессивных форм продажи и методов обслуживания покупателей
22. Организации семейного бизнеса в условиях современной российской экономики
23. Анализ использования материальных запасов
24. Эффективное управление оборотными средствами
25. Повышение конкурентоспособности предприятия
26. Анализ системы сбыта и продвижения товаров
27. Анализ обеспеченности организации трудовыми ресурсами, их состав и движение
28. Разработка системы маркетинга для повышения эффективности коммерческой деятельности
29. Применение маркетинговых исследований в целях повышения эффективности коммерческой деятельности
30. Оценка эффективности маркетинговой деятельности
31. Оценка факторов, влияющих на принятие решения потребителем о покупке товара

ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров

32. Анализ и потребительская оценка ассортимента непродовольственных товаров
33. Анализ и потребительская оценка ассортимента продовольственных товаров
34. Оценка качества продовольственных товаров
35. Оценка качества непродовольственных товаров
36. Совершенствование ассортимента непродовольственных товаров
37. Совершенствование ассортимента продовольственных товаров
38. Совершенствование товарно-ассортиментной политики на предприятии
39. Товароведческая характеристика и оценка качества непродовольственных товаров
40. Товароведческая характеристика и оценка качества продовольственных товаров
41. Сравнительная характеристика потребительских свойств и формирование ассортимента непродовольственных товаров
42. Сравнительная характеристика потребляемых ценностей и формирование ассортимента продовольственных товаров

ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих.

43. Влияние условий и сроков хранения на качество товаров

44. Соблюдение санитарно-эпидемиологических требований на торговом предприятии
45. Совершенствование организации работы контролёра-кассира
46. Маркировка товаров как средство товарной информации
47. Совершенствование организации работы продавца – консультанта
48. Совершенствование организации работы менеджера отдела продаж
49. Анализ и организации технологии приемки товаров
50. Оценка процессов приемки и хранения товаров