

Федеральное государственное автономное образовательное
учреждение высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Торгово – экономический институт

Кафедра торгового дела и маркетинга

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ
ПО ВЫПОЛНЕНИЮ КУРСОВЫХ РАБОТ**

Дисциплина Б1.Б.13 Коммерческая деятельность
индекс и наименование дисциплины в соответствии с ФГОС ВО и учебным планом

Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело
код и наименование направления подготовки/специальности

Профиль 38.03.06.01 Коммерция
код и наименование направленности (профиля)

форма обучения очная, заочная

Красноярск 2018

Методические указания по выполнению курсовых работ для студентов направления подготовки 38.03.06 Торговое дело составлены в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования по укрупненной группе 38.00.00 Экономика и управление

Направление: 38.03.06 Торговое дело

Профили: 38.03.06.01 Коммерция

38.03.06.02 Маркетинг в торговой деятельности

Разработчик: _____ О. В. Рубан

Методические указания по выполнению курсовых работ рассмотрены на заседании кафедры
« 27 » июня 2018г., протокол № 10

Зав. кафедрой:

_____ Ю.Ю. Сулова

СОДЕРЖАНИЕ

	Стр.
Введение	4
1. Цели и задачи курсовой работы	7
2. Выбор темы курсовой работы	8
3. Объем и структура курсовой работы	8
4. Примерная тематика курсовых работ по дисциплине	11
«Коммерческая деятельность»	
5. Примерные планы курсовых работ	12
6. Критерии оценки курсовой работы	22
7. Библиографический список	22
Приложения	26

Введение

Содержание курсовых работ определено в соответствии программы дисциплины, которая разработана с учетом квалификационной характеристики, определяющей требования к знаниям, умениям и навыкам бакалавра в области коммерции. Дисциплина «Коммерческая деятельность» входит в состав базовых дисциплин профессионального цикла (Б1.Б.13) ООП бакалавриата.

Область профессиональной деятельности выпускников, освоивших программу бакалавриата, включает организацию, управление и проектирование процессов в области коммерческой деятельности, маркетинга, торговой рекламы, логистики в торговле, товароведения и экспертизы товаров, материальнотехнического снабжения и сбыта, торгово-посреднической деятельности.

Объектами профессиональной деятельности выпускников, освоивших программу бакалавриата, являются: товары потребительского и производственно-технического назначения; услуги по торговому, логистическому и рекламному обслуживанию покупателей; коммерческие, маркетинговые, логистические процессы; выявляемые и формируемые потребности; средства рекламы; средства и методы контроля качества товаров; логистические цепи и системы.

Бакалавр по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело готовится к следующим видам профессиональной деятельности: торгово-технологическая; организационно-управленческая; научно-исследовательская; проектная; логистическая.

При подготовке бакалавров уделяется большое внимание вопросам сущности коммерческой деятельности, хозяйственных взаимоотношений между поставщиками по вопросам обеспечения торгового предприятия ресурсами и покупателями, использованию экономических показателей для оценки результатов и эффективности деятельности.

Обучение по дисциплине предусматривает возможности использования на всех его этапах новшеств в области коммерции, а также современных и наиболее прогрессивных направлений в отечественной практике.

Системный подход к изучению торговых и других хозяйственных процессов предполагает широкие возможности использования современных технических средств, экономико-математических методов и моделей, технологических карт, сетевых моделей и графиков и других методов исследований.

Написание курсовой работы предусматривает повышение роли самостоятельной работы студентов по изучению ряда проблемных вопросов курса и обеспечивает развитие учебно-познавательной деятельности студента, профессиональной ориентации, интересов в решении задач по учету и использованию материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Целью дисциплины является формирование знаний у студентов об экономических взаимоотношениях между хозяйствующими субъектами, их формировании, а также умениям решать коммерческие вопросы в любой

ситуации, с последующим ее анализом. Правильным принятием решений с учетом хозяйственных взаимоотношений, с целью выполнения партнерских обязательств и получением прибыли.

Дисциплина предусматривает изучение сущности и теории коммерческой деятельности, методологических основ, механизмов обеспечения основными ресурсами, организации планирования деятельности торгового предприятия, особенности финансов торговых предприятий, экономических показателей оценки эффективности деятельности торговых организаций.

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

Код и содержание компетенции	Результаты обучения (компоненты компетенции)
ПК-6 способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение	<i>знать:</i> теоретические основы коммерческой деятельности; содержание и формирование хозяйственных связей; сущность договора, порядок его заключения и расторжения <i>уметь:</i> выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение <i>владеть:</i> методикой рейтинговой оценки деловых партнеров, техниками проведения переговоров с деловыми партнерами, навыками составления моделей коммерческой деятельности
ПК-7 способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров	<i>знать:</i> организацию материально-технического обеспечения предприятия, закупки и продажи товаров <i>уметь:</i> анализировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров <i>владеть:</i> навыками организации, планирования и анализа материально-технического обеспечения предприятия, закупки и продажи товаров
ПК-8 готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания	<i>знать:</i> организацию торгового обслуживания; факторы, влияющие на уровень качества торгового обслуживания <i>уметь:</i> обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания <i>владеть:</i> методикой оценки уровня качества торгового обслуживания
ОПК-3 умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов	<i>знать:</i> правовые основы организации коммерческой деятельности в РФ; <i>уметь:</i> применять нормативно – правовые документы федерального и регионального уровней при организации коммерческой деятельности; <i>владеть:</i> навыками работы с действующими федеральными законами, нормативными и техническими документами, необходимыми для организации и осуществления коммерческой деятельности
ОПК-4 способностью осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической); способностью применять основные методы и средства получения, хранения, переработки	<i>знать:</i> способы применения и методы интеграции программных средств для обработки коммерческой информации; <i>уметь:</i> применять различные методы оценки и прогнозирования рисков коммерческой деятельности; применять методы сбора, хранения, обработки и анализа информации для расчета результатов и эффективности коммерческой деятельности; <i>владеть:</i> применять методы сбора, хранения, обработки и анализа информации для расчета результатов и эффективности коммерческой деятельности

информации и работать с компьютером как со средством управления информацией	
ОПК-5 готовностью работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления	<p><i>знать:</i> техническую документацию, необходимую для организации и осуществления коммерческой деятельности;</p> <p><i>уметь:</i> работать с технической документацией, сопровождающей процессы закупки и продажи товаров;</p> <p><i>владеть:</i> навыками грамотного оформления коммерческих документов; навыками проверки правильности оформления профессиональной коммерческой документации</p>

Бакалавр по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело должен решать следующие профессиональные задачи в соответствии с видами профессиональной деятельности:

- торгово-технологическая деятельность;
- выявление, формирование и удовлетворение потребностей;
- разработка и внедрение комплекса интегрированных маркетинговых коммуникаций, в том числе с использованием рекламы;
- организация и эффективное осуществление контроля качества товаров и услуг;
- организация и осуществление приемки товаров по количеству и качеству, их учета;
- проведение оценки качества товаров и анализ ее результатов;
- управление товародвижением, его учет и оптимизация, минимизация потерь товаров, затрат материальных и трудовых ресурсов;
- проектирование рекламы и осуществление рекламных мероприятий в торгово-технологической деятельности, выбор или разработка средств рекламы товаров для продвижения их на рынке;
- участие в работе по обеспечению и осуществлению торгово-технологических процессов на предприятии;
- регулирование процессов хранения товаров, проведение инвентаризации, определение, дифференциация и списание потерь;
- организация материально-технического снабжения предприятия, технология и организация закупки и продажи (сбыта) товаров;
- участие в обеспечении товародвижения, его учете, минимизации издержек обращения, в том числе товарных потерь;
- осуществление маркетинговых мероприятий по товародвижению и по движению товаров;
- участие в организации и осуществлении торгово-технологических процессов на предприятиях в сфере товарного обращения;
- организация процесса обслуживания покупателей на предприятиях

торговли;

осуществление контроля качества и приемки товаров по количеству и качеству;

участие в формировании ассортимента и оценке качества товаров;

обеспечение сохранности товаров в процессе их товародвижения;

регулирование и контроль условий и сроков хранения товаров, проведение инвентаризации, определение и списание потерь;

участие в договорной работе, контроль соблюдения условий заключенных договоров;

соблюдение основных положений действующего законодательства и требований нормативных документов;

оформление и контроль правильности составления технической документации (товаросопроводительных, организационно-распорядительных и иных документов).

организационно-управленческая деятельность:

сбор, хранение, обработка, анализ и оценка информации, необходимой для организации и управления коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и товароведной деятельностью;

изучение и прогнозирование спроса с учетом требований потребителей на определенных сегментах рынка;

составление документации в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, и (или) товароведной) и проверка правильности ее оформления;

соблюдение действующего законодательства и нормативных документов, а также требований, установленных техническими регламентами, стандартами, положениями договоров;

выбор деловых партнеров с учетом определенных критериев, проведение деловых переговоров, заключение договоров на взаимовыгодной основе и контроль их выполнения;

управление ассортиментом и качеством товаров и услуг;

выбор и реализация стратегии ценообразования;

организация и планирование материально-технического обеспечения предприятия, закупки и продажи (сбыта) товаров;

обеспечение необходимого уровня качества торгового обслуживания потребителей;

управление товарными запасами и их оптимизация;

управление персоналом;

анализ и оценка профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной) для разработки стратегии организации (предприятия);

организация и осуществление профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, логистической, рекламной, и (или) товароведной);

научно-исследовательская деятельность:

организация, проведение маркетинговых исследований и оценка их

эффективности;

проведение научных исследований по отдельным разделам тем (этапам, заданиям) в соответствии с утвержденными методиками;

участие в разработке инновационных методов, средств и технологий осуществления профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной);

проектная деятельность:

разработка проектов торгово-технологических и логистических процессов и систем в области коммерции, маркетинга, рекламы, логистики и (или) товароведения с использованием информационных технологий;

участие в реализации проектов в области коммерции, маркетинга, рекламы, логистики и товароведения;

проектирование размещения торговых организаций;

логистическая деятельность:

выбор или формирование логистических цепей в торговле;

участие в разработке логистических схем в торговле;

управление логистическими процессами.

Данные методические указания призваны помочь студентам самостоятельно выполнить курсовую работу по дисциплине.

1. Цели и задачи курсовой работы

Важным этапом подготовки специалистов в ВУЗе является выработка навыков самостоятельной работы со специальной литературой и решения конкретных задач, проведения анализа коммерческой деятельности, умения обобщений и формулирования выводов. Этим целям служит выполнение курсовых работ. Курсовая работа способствует студентам выработке навыков самостоятельной работы со специальной литературой и решения конкретных задач, проведения исследования и анализа организации деятельности предприятий торговли, умения обобщений и формулирования выводов.

Курсовая работа позволяет комплексно рассмотреть выбранную студентом тему и имеет цель разработку мероприятий по совершенствованию организации коммерческой деятельности предприятия в избранном в теме направлении на основе анализа их состояния.

Курсовая работа один из основных видов самостоятельной работы студентов в вузе, направленной на закрепление, углубление и обобщение знаний по учебным дисциплинам профессиональной подготовки, изучение методов научных исследований, формирование навыков решения творческих задач в ходе научного исследования.

Студенты в процессе самостоятельной проработки избранного направления в теме должны всесторонне раскрыть ее социально-экономическую сущность и предложить мероприятия по решению вскрытых проблем в работе.

Обязательным условием подготовки курсовой работы является

проведение анализа выбранной темы на примере конкретного коммерческого предприятия. Однако, проведение исследования по выбранной проблеме, которая отражена в теме, может быть проведено на теоретическом уровне. При этом изучение проблемы отличается глубиной проработки теории коммерческой деятельности.

Поэтому студенты в процессе самостоятельной проработки избранной для более детального и глубокого изучения темы должны всесторонне раскрыть ее сущность. Показать, как поставленные вопросы трактуются различными экономистами, дать им собственную оценку.

Работа должна отражать степень овладения знаниями по избранной теме курса, умение применять их в практике коммерческой деятельности, способность проведения анализа, необходимых расчетов, формулирование аргументированных выводов и предложений.

Работа должна быть написана грамотно, мысли изложены четко и логично. Выполнение курсовой работы является подготовительным этапом для написания дипломной работы.

2 Выбор темы курсовой работы

Тема курсовой работы выбирается заблаговременно и согласовывается с преподавателем. Студенту предоставляется право выбора темы курсовой работы в соответствии с прилагаемым перечнем. В отдельных случаях, по согласованию с руководителем, тема может быть модифицирована в соответствии с особенностями изучаемого предприятия (организации).

Тема - это намечаемый результат исследования, направленного на решение конкретной проблемы. Проблема - это задача, требующая разрешения, исследования.

Тема курсовой работы выбирается заблаговременно из предложенной кафедрой тематики, а также может быть предложена студентом самостоятельно по согласованию с руководителем курсовой работы. По согласованию с руководителем тема курсовой работы может быть модифицирована в соответствии с научными интересами.

3. Объем и структура курсовой работы

Объем работы составляет 40-50 машинописных страниц, набранных в электронном варианте. Она включает таблицы, графики, рисунки, библиографический список. Некоторые материалы могут быть оформлены также в виде приложения к основной работе, объем которого не ограничивается.

Структура и содержание работы определяется его целями и задачами, но в любом случае работа состоит из следующих частей и разделов:

1. Титульный лист;

2. Содержание;
3. Введение (1 – 2 стр.);
4. Теоретический раздел (15-20 стр.);
5. Аналитический раздел (15-20 стр.);
6. Заключение (3 стр.);
7. Библиографический список (не менее 30 литературных источников);
8. Приложения (2 - ...).

После изучения литературы по теме курсовой работы студент разрабатывает подробный план написания работы с указанием наименований глав и параграфов. Разработанный план курсовой работы согласовывается с руководителем курсовой работы. Однако студент может воспользоваться предложенными планами в данных методических указаниях.

В процессе работы над написанием курсовой работы возможна корректировка плана. Его частичное изменение и уточнение, которые также должны быть согласованы с руководителем.

Курсовая работа состоит из введения, двух, реже из трех глав и заключения.

В введении обосновывается актуальность выбранной темы, обозначается роль в экономике, цель курсовой работы, задачи, предмет и объект исследования, информационная база, структура работы.

Цель курсовой работы состоит в решении проблемы путем совершенствования выбранного направления исследования. Она обычно формулируется «определение (разработка) основных направлений совершенствования (рационализации, улучшения, повышения) ...». Сформулированная цель конкретизируется в задачах. Это делается обычно в форме перечисления, используя следующие глаголы: «выявить, обозначить, изучить, проанализировать, разработать, обосновать, определить и др.».

Предмет исследования – это то, что находится в границах объекта. Предмет определяет тему исследования, по сути является существенными сторонами объекта, выбранными (выделенными) для изучения. Объект и предмет соотносятся как общее и частное или предмет исследования – это то, что изучается в курсовой работе.

Объект исследования – это то, на чем изучается, то есть хозяйствующий субъект, на базе которого проводятся исследования или объект исследования – процесс или явление, порождающее проблемную ситуацию и избранное для изучения, то есть часть объективной реальности, которая будет исследоваться в работе. В данной курсовой работе объектами исследования являются теоретические оптовые или розничные торговые предприятия.

Информационной базой исследования становятся труды отечественных и зарубежных авторов, материалы Госкомстата Российской Федерации, периодической печати, нормативные акты и другие.

Объем и структура работы формулируется следующим образом: «Курсовая работа состоит из введения, двух глав, заключения,

библиографического списка, включающего 35 наименований. Она содержит 45 страниц текста, 8 таблиц, 8 рисунков, 3 приложения».

В первой главе рассматривается теоретическая основа выбранной темы. Работа над курсовой работой начинается с изучения литературных источников, что позволяет студенту ознакомиться с современным состоянием исследуемой проблемы. Данная глава формируется на основе анализа научных трудов, учебников, статей отечественных и зарубежных специалистов в данной области.

При исследовании организации коммерческой деятельности торговых предприятий рекомендуется использовать специальные журналы: «Современная торговля», «Новости торговли», «Торговое оборудование», «Торговля в России», «Практический маркетинг», «Современные технологии в торговле», «Управление складом», «Управление магазином» и другие.

Таким образом, в работе должны быть раскрыты социально-экономическая сущность рассматриваемых категорий, даны определения, исследованы различные точки зрения, подходы, методы анализа, обозначается методика определения эффективности процесса.

При формировании данной главы по тексту должны быть указаны ссылки на литературные источники: /.../, [...].

В первой главе на основе изучения трудов отечественных и зарубежных авторов, материалов конференций, законодательных и нормативных актов рассматривается теория вопроса. В ходе работы обобщаются понятия, трактуемые различными авторами, формируется собственная точка зрения, обозначается место исследуемого бизнес-процесса в системе экономических отношений коммерческой деятельности.

Во второй главе выявляются закономерности и тенденции развития, анализируются сведения о современном состоянии изучаемого бизнес-процесса, представляются российский и зарубежный опыт организации изучаемого бизнес-процесса. Также в этой главе раскрывается причинно-следственная связь факторов, измеряется их влияние на конечные результаты коммерческой деятельности предприятий.

Для иллюстрации выявленных зависимостей применяются графики, диаграммы, таблицы, дающие наглядное представление о различных показателях, взаимосвязях анализирующих явлений. Разрабатываются и прогнозируются конкретные рекомендации по совершенствованию коммерческой деятельности. Несмотря на то, что каждая глава, раздел, параграф курсовой работы имеют самостоятельное значение, все они должны быть подчинены основному направлению исследования и взаимосвязаны между собой. Содержание каждого последующего параграфа, раздела, главы является логическим продолжением предыдущих параграфов. Поэтому между главами и параграфами должна четко прослеживаться взаимосвязь, и видна логика исследования.

Титульный лист является первой страницей курсовой работы. На титульном листе указываются следующие сведения: министерство, название института, кафедры, дисциплины, тема, фамилия и инициалы студента, номер

группы; фамилия, инициалы преподавателя, проверившего работу; город и год выполнения курсовой работы (приложение 1).

В содержании приводятся все заголовки курсовой работы (названия глав и параграфов) и указываются страницы, с которых они начинаются. Все заголовки начинаются с прописной буквы без точки на конце. Последнее слово каждого заголовка соединяют отточием с соответствующим ему номером страницы в правом столбце оглавления.

Заключение работы представляет собой сжатую, обоснованную формулировку позиции студента по рассмотренному вопросу, необходимые аргументированные выводы по проделанной работе и предложения. После заключения в курсовой работе приводится список использованной литературы. Оформление курсовой работы должно соответствовать требованиям Стандарта организации «Общие требования к построению, изложению и оформлению документов учебной деятельности» [Номер документа: СТО 4.2-07-2014].

<http://about.sfu-kras.ru/docs/8127/pdf/598334>

4. Примерная тематика курсовых работ по дисциплине «Коммерческая деятельность»

1. Бизнес-проектирование в оптовой торговле
2. Особенности коммерческой деятельности оптовых торговых посредников
3. Формирование ассортимента в оптовых торговых предприятиях
4. Мерчандайзинг в коммерческой деятельности
5. Современные технологии и инновации в коммерческой деятельности
6. Оптовый продовольственный рынок: современное состояние, перспективы развития
7. Персонал как ключевая компетенция коммерческой деятельности
8. Торговое обслуживание в коммерческой деятельности
9. Коммерческие инновации в оптовых (розничных) торговых предприятиях
10. Формирование благоприятных возможностей коммерческой деятельности организации
11. Региональные особенности развития оптовой (розничной) торговли
12. Материально – техническое обеспечение коммерческой деятельности оптового (розничного) предприятия
13. Информационное обеспечение коммерческой деятельности
14. Персонал как ключевая компетенция коммерческой деятельности предприятия
15. Состояние оптовой торговли в Красноярском крае и ее совершенствование
16. Региональные особенности функционирования предприятий оптовой торговли
17. Современное состояние розничной торговли и ее совершенствование

18. Организация складского технологического процесса и его совершенствование
19. Организация сбытовой деятельности и ее совершенствование
20. Организация розничной продажи и ее совершенствование
21. Организация ярмарочной и выставочной деятельности.
22. Особенности коммерческой деятельности на рынке услуг.
23. Услуги в коммерческой деятельности оптового предприятия.
24. Аутсорсинг в коммерческой деятельности торгового предприятия.
25. Организация и стимулирование продаж в коммерческой деятельности оптовых предприятий.
26. Организация закупочной деятельности и ее совершенствование.
27. Оптовый продовольственный рынок – как хозяйствующий субъект: проблемы и тенденции развития.
28. Формирование хозяйственных связей в оптовой торговле.
29. Современные технологии в коммерческой деятельности оптовых предприятий
30. Современные технологии в коммерческой деятельности
31. Особенности коммерческой деятельности в условиях кризиса.
32. Организация и управление товарными запасами в коммерческой деятельности

5. Примерные планы курсовых работ

Бизнес-проектирование в оптовой торговле

Введение

1. Теоретические основы бизнес проектирования
 - 1.1 Бизнес - проекты: понятие, участники и их функции
 - 1.2 Классификация и структура бизнес-проектов
 - 1.3 Инжиниринг и реинжиниринг бизнес-процессов
2. Разработка и методика бизнес проектирования
 - 2.1 Бизнес-план как основная составляющая делового проекта
 - 2.2 Оценка риска и эффект бизнес – проекта предприятия оптовой торговли
 - 2.3 Реализация проектов по реинжинирингу бизнес-процессов

Заключение

Список использованных источников

Особенности коммерческой деятельности оптовых торговых посредников

Введение

1. Теоретические аспекты коммерческой деятельности
 - 1.1. Коммерческая деятельность: понятие, функции, содержание
 - 1.2. Характеристика оптовых торговых посредников
 - 1.3 Виды оптовых торговых посредников
2. Совершенствование организации коммерческой деятельности оптовых торговых посредников

- 2.1. Организация формирования взаимоотношений оптовых торговых посредников
 - 2.2. Оценка работы оптовых торговых посредников
 - 2.3. Основные направления совершенствования коммерческой деятельности оптовых торговых посредников
- Заключение
- Список использованных источников

Формирование ассортимента в оптовых торговых предприятиях

Введение

- 1 Теоретические аспекты коммерческой деятельности
 - 1.1 Влияние ассортимента товаров на результаты коммерческой деятельности предприятий торговли
 - 1.2 Алгоритм формирования ассортимента товаров
 - 1.3 Особенности формирования ассортимента в оптовой торговле
 - 2 Совершенствование организации формирования ассортимента
 - 2.1 Характеристика современных технологий формирования ассортимента
 - 2.2 Управление ассортиментом
 - 2.3 Основные направления обеспечения рентабельности ассортимента
- Заключение

Мерчандайзинг в коммерческой деятельности

Введение

- 1. Теоретические аспекты мерчандайзинговой деятельности
 - 1.1 Сущность мерчандайзинга
 - 1.2 Содержание мерчандайзинговой деятельности
 - 1.3 Влияние мерчандайзинга на результаты коммерческой деятельности предприятия
 - 2. Повышение эффективности коммерческой деятельности
 - 2.1 Принципы мерчандайзинговой деятельности
 - 2.2 Современные технологии мерчандайзинга
 - 2.3 Основные направления совершенствования мерчандайзинговой деятельности
- Заключение

Современные технологии и инновации в коммерческой деятельности

Введение

- 1 Теоретические аспекты коммерческой деятельности
 - 1.1 Сущность современных технологий и инноваций
 - 1.2 Виды коммерческих инноваций
 - 1.3 Эффективность внедрения новшеств
- 2 Совершенствование коммерческой деятельности
 - 2.1 Развитие инновационной инфраструктуры
 - 2.2 Инновации в оптовой и розничной торговле
 - 2.3 Применение современных технологий в коммерческой деятельности

Заключение

Список использованных источников

Оптовый продовольственный рынок: современное состояние, перспективы развития

Введение

1. Теоретические аспекты деятельности оптовых продовольственных рынков
 - 1.1 Сущность и роль оптовых продовольственных рынков
 - 1.2 Особенности организации работы оптовых продовольственных рынков
 - 1.3
2. Современное состояние и перспективы развития оптовых продовольственных рынков
 - 2.1 Зарубежный опыт функционирования оптовых рынков
 - 2.2 Особенности российских оптовых продовольственных рынков
 - 2.3 Перспективы развития оптовых продовольственных рынков

Заключение

Персонал как ключевая компетенция коммерческой деятельности

Введение

- 1 Теоретические аспекты формирования ключевых компетенций персонала в коммерческой деятельности
 - 1.1 Коммерческая деятельность: понятие, цели, принципы, функции
 - 1.2 Сущность и критерии компетенций
 - 1.3 Формирование ключевых компетенций персонала. Модель компетенций персонала
 - 1.4 Управление персоналом через модель ключевых компетенций.
- 2 Профессиональное развитие персонала с целью повышения эффективности коммерческой деятельности
 - 2.1 Определение и оценка компетенций персонала торгового предприятия. Мониторинг удовлетворенности и лояльности персонала
 - 2.2 Разработка системы мотивации персонала предприятия
 - 2.3 Повышение эффективности коммерческой деятельности посредством развития компетентности персонала

Заключение

Торговое обслуживание в коммерческой деятельности

Введение

1. Теоретические аспекты торгового обслуживания
 - 1.1 Сущность культуры и качества торгового обслуживания
 - 1.2 Роль качества торгового обслуживания в коммерческой деятельности
 - 1.3 Оценка организации торгового обслуживания
2. Повышение качества торгового обслуживания
 - 2.1 Взаимосвязь качества торгового обслуживания и конкурентоспособности предприятия

2.2 Формирование системы торгового обслуживания

2.3 Стандарты обслуживания в оптовой торговле. Международные стандарты обслуживания

Заключение

Коммерческие инновации в оптовых (розничных) торговых предприятиях

План:

1. Теоретические аспекты инновационной деятельности

1.1 Сущность и содержание коммерческих инноваций

1.2 Классификация коммерческих инноваций

1.3 Влияние инноваций на результаты коммерческой деятельности

2. Применение коммерческих инноваций в оптовом предприятии

2.1 Характеристика инновационного подхода

2.2 Анализ инноваций в коммерческой деятельности оптового предприятия

2.3 Развитие коммерческой деятельности с учетом применения инновационного подхода

Заключение

Формирование благоприятных возможностей коммерческой деятельности организации

План:

Введение

1. Теоретические аспекты коммерческой деятельности

1.1 Коммерческая деятельность: понятие, цели, принципы, функции

1.2 Характеристика возможностей и угроз развития коммерческой деятельности

1.3 Подходы к оценке эффективности коммерческой деятельности предприятия

2. Использование благоприятных возможностей развития предприятия

2.1 Анализ возможностей и угроз развития коммерческой деятельности

2.2 Функциональный подход выявления возможностей развития коммерческого предприятия

2.3 Создание благоприятных условий для эффективной деятельности торгового предприятия

Заключение

Региональные особенности развития оптовой (розничной) торговли

План:

1 Теоретические основы оптовой торговли

1.1 Место оптовой торговли в экономике

1.2 Организация оптовой торговли

1.3 Особенности развития оптовой торговли на федеральном уровне

2 Совершенствование оптовой торговли на региональном уровне

2.1 Анализ основных показателей, характеризующих состояние оптовой торговли в регионе

2.2 Проблемы развития оптовой торговли на федеральном и региональном уровнях

2.3 Концепция и перспективы развития оптовой торговли

Заключение

Материально – техническое обеспечение коммерческой деятельности оптового (розничного) предприятия

План:

1. Теоретические основы коммерческой деятельности
 - 1.1 Место материально – технического обеспечения в системе отношений коммерческой деятельности
 - 1.2 Сущность и содержание материально – технического обеспечения коммерческой деятельности предприятий торговли
 - 1.3 Подходы к оценке эффективности материально – технического обеспечения
 - 2 Совершенствование материально – технического обеспечения коммерческой деятельности торгового предприятия
 - 2.1 Формирование отношений по материально – техническому обеспечению торгового предприятия
 - 2.2 Оценка эффективности использования материально – технических ресурсов предприятия
 - 3.3 Основные направления по совершенствованию материально – технического обеспечения коммерческой деятельности торгового предприятия
- Заключение

Информационное обеспечение коммерческой деятельности

План:

1. Теоретические основы коммерческой деятельности
 - 1.1 Коммерческая деятельность: понятие, цели, принципы, функции
 - 1.2 Место информационного обеспечения в системе отношений коммерческой деятельности
 - 1.3 Сущность и содержание информационного обеспечения коммерческой деятельности предприятий
 - 1.4 Влияние информационных технологий на эффективность коммерческой деятельности
 - 2 Совершенствование коммерческой деятельности на основе моделирования информационного обеспечения
 - 2.1 Особенности организации коммерческой деятельности предприятия
 - 2.2 Влияние информационного обеспечения на эффективность функций коммерческой деятельности предприятия
 - 2.3 Моделирование информационного обеспечения направленного на повышение эффективности коммерческой деятельности предприятия
- Заключение

Персонал как ключевая компетенция коммерческой деятельности предприятия

План:

- 1 Теоретические аспекты формирования ключевых компетенций персонала в коммерческой деятельности
 - 1.1 Сущность и классификация компетенций. Критерии и уровни компетенций.
 - 1.2 Формирование ключевых компетенций персонала. Модель компетенций персонала
 - 1.3 Управление персоналом через модель ключевых компетенций. Оценка персонала
 - 2 Профессиональное развитие персонала с целью повышения эффективности коммерческой деятельности
 - 2.1 Определение и оценка компетенций персонала торгового предприятия. Мониторинг удовлетворенности и лояльности персонала
 - 2.2 Подбор и развитие персонала по компетенциям
 - 2.3 Разработка системы мотивации персонала предприятия
- Заключение

Состояние оптовой торговли в Красноярском крае и ее совершенствование

План:

- 1 Теоретические основы оптовой торговли
 - 1.1 Организационное построение оптовой торговли
 - 1.2 Классификация и характеристика предприятий оптовой торговли, оптовых посредников
 - 1.3 Факторы, влияющие на организацию оптовой торговли
 2. Мониторинг деятельности предприятий оптовой торговли
 - 2.1 Экономическая оценка деятельности предприятий оптовой торговли
 - 2.2 Современные подходы к организации оптовой торговли
 - 2.3 Стратегические направления развития оптовой торговли
- Заключение

Региональные особенности функционирования предприятий оптовой торговли

План:

Введение

- 1 Теоретические основы региональных экономических отношений
 - 1.1 Сущность и принципы регионального деления
 - 1.2 Особенности региональной экономики. Условия и факторы экономического развития региона
 - 1.3 Оптовая торговля: понятие, роль, функции
 2. Региональная специфика развития оптовой торговли
 - 2.1 Природно – климатические условия
 - 2.2 Социально-экономические условия
 - 2.3 Перспективные направления развития оптовой торговли с учетом региональных особенностей
- Заключение

Современное состояние розничной торговли и ее совершенствование

План:

Введение

1 Теоретические основы организации розничной торговли

1.1 Социально – экономическая сущность розничной торговли

1.2 Особенности организационного построения розничной торговли

1.3 Факторы и принципы размещения предприятий розничной торговли

2 Тенденции и закономерности развития розничной торговли

2.1 Оценка основных показателей, характеризующих состояние розничной торговли на федеральном и региональном уровнях

2.2 Современные технологии организации розничной торговли

3.3 Перспективные направления развития розничной торговли на федеральном и региональном уровнях

Заключение

Организация складского технологического процесса и его совершенствование

План:

Введение

1 Теоретические основы организации складского технологического процесса

1.1 Специфика складского технологического процесса в зависимости от вида склада

1.2 Устройство и планировка складских помещений

1.3 Техничко – экономические показатели функционирования склада

2 Особенности складского технологического процесса

2.1 Факторы и принципы размещения складской сети. Размещение складов.

2.2 Подходы к анализу обеспеченности складскими площадями

2.3 Основные направления совершенствования складского технологического процесса и проектирование складских зон

Заключение

Организация сбытовой деятельности и ее совершенствование

План:

1 Теоретические основы коммерческой деятельности по сбыту товаров

1.1 Содержание сбытовой деятельности: формы и методы сбыта

1.2 Формирование распределительных систем. Организация дистрибьюции.

1.3 Подходы к оценке эффективности сбытовой деятельности предприятия

2 Совершенствование организации сбыта в оптовой торговле

2.1 Особенности сбытовой деятельности предприятий оптовой торговли

2.2 Повышение эффективности методов оптовой продажи товаров и торгового обслуживания

2.3 Основные направления по повышению эффективности коммерческой деятельности посредством совершенствования сбыта

Заключение

Организация розничной продажи и ее совершенствование

План:

- 1 Розничная продажа как функция коммерческой деятельности
 - 1.1 Сущность и содержание организации розничной продажи товаров
 - 1.2 Технология розничных продаж
 - 1.3 Критерии оценки эффективности розничной продажи товаров
 - 2 Совершенствование организации розничной продажи товаров
 - 2.1 Современные подходы организации формирования ассортимента
 - 2.2 Прогрессивные методы продажи и дополнительного обслуживания
 - 2.3 Современные технологии и инновации в розничной торговле
- Заключение

Современные технологии в коммерческой деятельности

Введение

- 1 Теоретические аспекты коммерческой деятельности
 - 1.1 Сущность современных технологий
 - 1.2 Виды современных технологий
 - 1.3 Влияние современных технологий на эффективность коммерческой деятельности
 - 2 Совершенствование коммерческой деятельности посредством использования современных технологий
 - 2.1 Современные технологии в торговле
 - 2.2 Необходимость современных технологий в коммерческой деятельности
 - 2.3 Проблемы применения современных технологий и меры их решения
- Заключение
- Список использованных источников

Организация и управление товарными запасами в коммерческой деятельности

План

Введение

- 1 Теоретические аспекты коммерческой деятельности
 - 1.1 Товарные запасы: понятие, функции, роль в коммерческой деятельности
 - 1.2 Условия и причины образования запаса товаров. Классификация товарных запасов.
 - 1.3 Обеспеченность потребности в товарах запасом. Скорость и время обращения товарных запасов.
 - 2 Совершенствование коммерческой деятельности
 - 2.1 Понятие статистики поведения запасов. Средние товарные запасы. Запасоемкость.
 - 2.2 Показатели состояния товарных запасов в торговых предприятиях
 - 2.3 Основные направления совершенствования коммерческой деятельности с учетом оптимизации товарных запасов
- Заключение

Список использованных источников

Аутсорсинг в коммерческой деятельности оптового предприятия

План

Введение

1 Сущность и понятие аутсорсинга

1.1 Теоретические основы организации аутсорсинга

1.2 Исторические аспекты, принципы и виды аутсорсинга

1.3 Преимущества и недостатки аутсорсинга в коммерческой деятельности

2 Аутсорсинг в системе коммерческой деятельности оптового предприятия

2.1 Современное состояние аутсорсинга в коммерческой

деятельности

2.2 Особенности аутсорсинга на различных этапах развития оптовой компании

2.3 Перспективы развития коммерческой деятельности путем применения аутсорсинга

Заключение

Список использованных источников

6. Критерии оценки курсовой работы

1 этап оценивания: «Допущен к защите» или «Не допущен к защите» «Допущен к защите»

Оформление и содержание курсовой работы соответствуют требованиям. При составлении теоретического раздела использована различная литература, имеются ссылки на используемые источники, обоснована актуальность темы курсовой работы, логически правильное изложение текста согласно плану. Курсовая работа имеет правильную структуру.

«Не допущен к защите»

Оформление курсовой работы в основном не соответствует требованиям. Содержание курсовой работы слабо отражает тему. При написании курсовой работы использованы только интернет-ресурсы. Ссылки на используемые источники отсутствуют, текст курсовой работы не структурирован.

2 этап оценивания:

«Отлично»

При защите курсовой работы доклад содержит четкую аргументацию выводов и представления направлений развития коммерческой деятельности. Доклад сопровождается презентацией. Ответы на вопросы полные. Студент демонстрирует знания, умения и навыки.

«Хорошо»

Некоторые аспекты темы раскрыты не в полной мере. При защите курсовой работы доклад отражает основные положения, отсутствует четкая аргументация выводов. Актуальность темы курсовой работы обоснована слабо. Доклад

сопровождается презентацией. Даны правильные ответы на дополнительные вопросы. Студент демонстрирует знания, умения и навыки.

«Удовлетворительно»

При написании курсовой работы использованы только интернет-ресурсы, в работе отсутствуют ссылки на источники. Отсутствует обоснование актуальности. Некоторые аспекты темы не раскрыты. Доклад сопровождается презентацией. При защите студент затрудняется дать ответы на дополнительные вопросы. Студент частично демонстрирует знания, умения, навыки.

7. Библиографический список

Основная литература

1. Половцева, Ф. П. Коммерческая деятельность : учебник / Ф. П. Половцева. - 2-е изд. - Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 224 с.
2. Дашков Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью: учебник / Л.П. Дашков, О.В. Памбухчиянц. – М.: Дашков и К, 2015. – 400 с.
3. Гуняков, Ю. В. Коммерциология: предчувствие перемен. Инновационные бизнес-модели коммерческой деятельности [Текст] : монография / Ю. В. Гуняков, Д. Ю. Гуняков ; Сиб. федер. ун-т, Торг.-эконом. ин-т. - Красноярск : СФУ, 2015. - 158 с.
4. Арустамов Э. А. Основы бизнеса: учебник / Э.А. Арустамов. – М.: Дашков и К, 2015. – 232 с.
5. Бланк, Игорь Александрович. Торговый менеджмент = [Trading] / И. А. Бланк. - Киев : Эльга : Омега-Л, 2013. - 780 с.
6. Саркисова Е.А. Риски в торговле. Управление рисками: практическое пособие / Е.А. Саркисова. – М.: Дашков и К, 2016. – 244 с.

Дополнительная литература

7. Боровинский, Д.В. Организация закупочной деятельности в коммерческом предприятии. Синергетический эффект интеграции (современные методики расчетов) [Текст] / Д. В. Боровинский, В. В. Куимов ; Сиб. федер. ун-т, торг.-эконом. ин-т. - Красноярск : СФУ, 2014. - 171 с.
8. Валигурский Д.И. Организация предпринимательской деятельности: учебник / Д.И. Валигурский. – М.: Дашков и К, 2014. – 520 с.
9. Организация коммерческой деятельности предприятия. Коммерциология [Текст] : учебное пособие для обучающихся по программам высшего образования направления 38.03.06 "Торговое дело" (степень "бакалавр") / В. В. Куимов [и др.] ; ред. В. В. Куимов ; Сиб. федер. ун-т, Торг.-эконом. ин-т. Ч. 1 : Организационно-экономические предпосылки коммерческой деятельности. - Красноярск : СФУ, 2016. - 112 с.

10. Куимов, В.В. . Реструктуризация предприятий торговли. Теория. Практика. Результаты [Текст] : монография / В. В. Куимов, Ю. В. Гуняков, Д. Ю. Гуняков ; Сиб. федер. ун-т, Торг.-эконом. ин-т. - Красноярск : СФУ, 2016. - 204 с.

11. Гаврилов Л.П. Информационные технологии в коммерции [Текст] : учебное пособие: [по специальностям 080301 "Коммерция" (торговое дело), 080111 "Маркетинг"] / Л. П. Гаврилов. - Москва : ИНФРА-М, 2013. - 236, [1] с.

12. Голова А.Г. Управление продажами: учебник / А.Г. Голова. – М.: Дашков и К, 2015. – 280 с.

13. Гуняков Ю.В. Коммерциология: Теория коммерческой деятельности. Том 1. Метод познания / Монография; Краснояр. торг.-эконом. ин-т. – Красноярск, 2008. – 180 с.

14. Дашков Л.П. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле): учебник / Л.П. Дашков, В.К. Памбухчянц, О.В. Памбухчянц. – М.: Дашков и К, 2015. – 456 с.

15. Дашков, Л.П. Коммерция и технология торговли [Текст] : учебник / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчянц, О. В. Памбухчянц. - 11-е изд., перераб. и доп. - Москва : Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2012. - 699 с.

16. Денисова, Н.И. Коммерческая деятельность предприятий торговли [Текст] : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности "Коммерция (торговое дело)" / Н. И. Денисова. - Москва : Магистр: ИНФРА-М, 2012. - 478 с.

17. Захарова Ю.А. Методы стимулирования сбыта: учебное пособие / Ю.А. Захарова, Е.Н. Киселева. – М.: Дашков и К, 2015. – 120 с.

18. Кент, Т. Розничная торговля [Электронный ресурс]: Учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080111 «Маркетинг», 080301 «Коммерция» («Торговое дело») / Т. Кент, О. Омар; пер. с англ. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 719 с.

19. Минько, Э.В. Основы коммерции [Текст] : учебное пособие для вузов по специальности 080301 "Коммерция" (торговое дело)", 080111 "Маркетинг" / Э. В. Минько, А. Э. Минько. - 2-е изд. - Москва ; Санкт-Петербург ; Нижний Новгород : Питер, 2013. - 336 с.

20. Наумов, В.Н. Основы предпринимательской деятельности: Учебник / В.Н. Наумов. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 313 с. . (Электронно-библиотечная система «ЭБС ИНФРА-М <http://www.znaniium.com>»)

21. Основы бизнеса [Текст] : учебник / ред. : Ю. Б. Рубин. - 7-е изд. перераб. и доп. - Москва : Маркет ДС Корпорейшн, 2006. - 388 с.

22. Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность [Текст] : учебник для студентов вузов / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатова. - 13-е изд., перераб. и доп. - Москва : "Дашков и К", 2015. - 500 с.

23. Резник, С.Д. Основы предпринимательской деятельности: Учебник/С.Д.Резник, А.В.Глухова, А.Е.Черницов; под общ. ред. С.Д.Резника - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 287 с. (Электронно-библиотечная система «ЭБС ИНФРА-М <http://www.znaniium.com>»)

24. Рубан О.В. Аутсорсинг в торговле: учебное пособие / О.В. Рубан, Л.В. Иванова, Т.Ю. Винокурова. – Красноярск, 2012.

25. Синяева И.М. Коммерческая деятельность: Учебник / И.М. Синяева, О.Н. Романенкова, С.В. Земляк, В.В. Синяев. - М.: Изд-во Юрайт; 2014.
(Электронно-библиотечная система «ЭБС Юрайт www.biblio-online.ru).

26. Яковлев Г. А. Основы коммерции : учеб. пособие для вузов / Г. А. Яковлев. - М. : ИНФРА-М, 2016. - 223 с.

Перечень ресурсов информационно- телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

Сведения об электронно-библиотечных системах, доступ к которым имеется у СФУ:

ООО «Издательство Лань» <http://www.e.lanbook.com/>

ЭБС «ZnaniUM.COM» ООО «Научно-изд. Центр ИНФРА-М»
www.znanium.com

ЭБС «Айбукс.ру/ibooks.ru» ООО «АЙБУКС» <http://ibooks.ru/>

Информ.-издательский центр «Статистика Красноярского края»
<http://www.ias-stat.ru/>

БД Passport Компания Euromonitor International Ltd
<http://www.portal.euromonitor.com/>

<http://www.budgenrf.ru> – Мониторинг экономических показателей;

<http://www.businesspress.ru> - Деловая пресса;

<http://www.garant.ru>- Гарант;

<http://www.nta-rus.ru> – Национальная торговая ассоциация;

<http://www.rbc.ru> – РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера);

<http://www.rtpress.ru> – Российская торговля;

<http://www.torgrus.ru> – Новости и технологии торгового бизнеса.

Журналы: Вопросы экономики. - <http://vopreco.ru>.

Секрет фирмы. - <http://www.sfdv.ru>.

Эксперт. - <http://www.expert.ru>.

Приложение 1

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

институт

кафедра

КУРСОВАЯ РАБОТА

тема

Руководитель

подпись, дата

инициалы, фамилия

Студент

номер группы, зачетной книжки

подпись, дата

инициалы, фамилия

Красноярск 20_