### **43.03.01 Сервис**

### *Кафедра торгового дела и маркетинга*

**Примерная тематика курсовых работ/проектов**

**Дисциплина «Экономическая теория»**

1. Анализ структуры национальной экономики в отраслевом разрезе.
2. Структурные сдвиги в национальной экономике.
3. Структура совокупного спроса в национальной экономике в условиях экономических шоков и санкций.
4. Теневая экономика, ее место и роль в национальной экономике.
5. Методы оценки масштабов теневой экономики, их сущность и особенности.
6. Теневая экономика и проблемы экономической безопасности.
7. Национальное богатство России и его структура.
8. Проблемы экономического роста в национальной экономике.
9. Цикличность экономического развития и экономические кризисы.
10. Современные деньги, модификация их форм и функций.
11. Денежное обращение и проблемы его регулирования.
12. Кредитно-денежная политика государства и ее особенности в России.
13. Инфляция и антиинфляционное регулирование.
14. Современные инфляционные процессы в российской экономике.
15. Госбюджет и проблемы его формирования.
16. Налоги и их роль в экономике.
17. Государственный долг и проблемы управления им.
18. Государственная стабилизационная политика в условиях санкций.
19. Инвестиции, их состояние, источники и роль в экономике России.
20. Инвестиционная привлекательность национальной экономики.
21. Цифровая экономика и перспективы ее развития в России.
22. Внешняя торговля и ее влияние на национальную экономику в условиях санкций.
23. Трансформация направлений экспорта и импорта России в условиях санкций.
24. Сравнительный анализ эффективности инструментов макроэкономической политики государства.
25. Международная торговля и внешнеторговая политика.
26. Развитие форм торговли в Российской Федерации в современных условиях.
27. Развитие форм международной экономической интеграции.
28. Приоритетные направления развития экономики России.
29. Цифровизация экономики Российской Федерации в современных условиях.
30. Потребительский рынок России: общая характеристика, проблемы и тенденции развития, прогнозы.
31. Потребительский рынок Красноярского края: общая характеристика, проблемы и тенденции развития, прогнозы.
32. Сфера услуг Красноярского края: общая характеристика, проблемы и тенденции развития, прогнозы.
33. Развитие предпринимательских структур в Российской Федерации.
34. Продовольственная безопасность национальной экономики.
35. Развитие технологического суверенитета России.
36. Импортозамещение и экспортный потенциал Российской Федерации.
37. Искусственный интеллект – основа технологического развития России.

**Дисциплина «Коммерческая деятельность в торговле и сервисе»**

1. Региональные особенности деятельности предприятий торговли и сервиса Красноярского края.
2. Организация и технология сервисной деятельности предприятий торговли
3. Особенности коммерческой деятельности предприятий сервисного обслуживания
4. Организация закупочной деятельности
5. Консалтинговые услуги в организации коммерческой деятельности
6. Особенности коммерческой деятельности предприятий сервиса. Конкурентный анализ рынка
7. Организация ярмарочно-выставочного предпринимательства.
8. Организация электронного бизнеса
9. Организация формирования ассортимента товаров и услуг в электронном магазине
10. Организация инновационной деятельности предприятий Красноярского края
11. Коммерческая деятельность на рынках сферы услуг и в сегменте HoReCa
12. Коммерческая деятельность на рынках товаров B2B
13. Организация функционирования электронных торговых площадок.
14. Аутсорсинг в коммерческой деятельности
15. Франчайзинг в коммерческой деятельности
16. Современное состояние и направления развития электронной торговли
17. Организация формирования цифровой среды торговых и сервисных предприятий
18. Бизнес процессы коммерческой деятельности торгового предприятия
19. Информационные технологии в коммерческой деятельности предприятий сферы услуг
20. Автоматизация торгового процесса
21. Организация электронных закупок
22. Организация сервисной деятельности в торговле.
23. Организация и повышение качества сервисного обслуживания
24. Организация и совершенствование процесса розничных продаж
25. Управление коммерческой деятельностью в цифровой среде
26. Современные технологии организации коммерческой деятельности
27. Повышение культуры и качества торгового обслуживания
28. Организация и совершенствование торгового процесса
29. Особенности коммерческой деятельности предприятий сетевой торговли
30. Организация сетевой торговли
31. Современные технологии стимулирования продаж в коммерческой деятельности
32. Цифровые технологии в организации продажи товаров
33. Консалтинговые услуги в коммерческой деятельности
34. Организация выставочного процесса в цифровой среде

**Дисциплина «Экономика организаций»**

1. Выручка организации: анализ формирования и определение резервов роста.
2. Оборот предприятия торговли: анализ формирования и определение резервов роста.
3. Анализ товарного обеспечения предприятия и пути его улучшения.
4. Оптимизация системы товарного обеспечения предприятия как фактор обеспечения бесперебойности поставок продовольствия
5. Совершенствование товарного обеспечения предприятия для повышения экономической доступности продовольствия
6. Оценка эффективности использования товарных запасов предприятия (торговли).
7. Основные фонды предприятия: оценка состояния и пути повышения эффективности их использования.
8. Оборотные средства предприятия: оценка состояния и пути повышения эффективности их использования.
9. Трудовые ресурсы предприятия: анализ состояния и эффективности их использования.
10. Организация оплаты труда на предприятии: анализ состояния и пути развития.
11. Совершенствование системы оплаты труда на предприятии как инструмент повышения уровня жизни персонала
12. Анализ показателей по труду предприятия и определение резервов их улучшения.
13. Труд и кадры предприятия: состояние и пути улучшения использования.
14. Оценка эффективности использования ресурсного потенциала предприятия.
15. Фонд заработной платы на предприятии: анализ и определение резервов относительного снижения.
16. Анализ себестоимости продукции предприятия и определение путей ее снижения.
17. Расходы предприятия: анализ и определение путей их снижения.
18. Анализ издержек на производство и реализацию продукции в организации.
19. Повышение эффективности использования ресурсов предприятия как фактор снижения себестоимости и экологической нагрузки
20. Анализ издержек обращения предприятия торговли и определения резервов их относительного снижения.
21. Анализ издержек обращения как фактор экономической устойчивости торговой сети и ее вклада в продовольственную безопасность региона
22. Доходы предприятия: анализ формирования и эффективности их использования.
23. Прибыль предприятия и факторы ее определяющие.
24. Оценка формирования и резервы роста прибыли организации.
25. Рентабельность деятельности предприятия: оценка и пути повышения.
26. Оценка рентабельности производства (продаж) отдельных групп товаров на предприятии.
27. Формирование доходов предприятия и определение резервов их роста.
28. Анализ платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия.
29. Оценка эффективности деятельности предприятия и пути ее повышения.
30. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия и определение резервов их роста.
31. Разработка и вывод на рынок новых видов продукции (функциональные, обогащенные, продукты здорового питания): анализ затрат, ценообразования и потребительского спроса.
32. Обеспечение доступности товаров и услуг предприятия в удаленных и малонаселенных регионах

**Дисциплина «Маркетинг в торговле и сервисе»**

1. Разработка программы SMM для сервисной компании (на примере ...).
2. Продвижение сервисной компании с помощью инструментов таргетированной рекламы.
3. Особенности использования видеомаркетинга для продвижения услуг.
4. Повышение лояльности клиентов через мессенджеры и чат-боты (на примере сервиса доставки, салона красоты).
5. Разработка и реализация контент-стратегии для образовательного онлайн-сервиса.
6. Особенности маркетинга в сервисах по модели SaaS (Software as a Service).
7. Управление клиентским опытом и лояльностью
8. Формирование клиентского опыта (Customer Experience) в сфере гостеприимства (отели, рестораны).
9. Разработка и внедрение программы лояльности для фитнес-центра.
10. Влияние качества сервиса на формирование лояльности клиентов (на примере ...).
11. Управление репутацией сервисной компании в интернете.
12. Проактивный сервис как инструмент удержания клиентов в телекоммуникационных компаниях.
13. Роль сотрудников в формировании клиентского опыта (внутренний маркетинг).
14. Маркетинг конкретных сервисных отраслей
15. Специфика маркетинга в сфере B2B-услуг (например, консалтинг, IT-аутсорсинг).
16. Маркетинговые стратегии для малого бизнеса в сфере услуг (на примере кофейни, салона красоты).
17. Особенности продвижения медицинских услуг в условиях законодательных ограничений.
18. Разработка маркетингового комплекса для франчайзингового сервисного предприятия.
19. Маркетинговая стратегия для центра дополнительного образования для детей и взрослых.
20. Продвижение туристических услуг в эпоху пост-пандемии: новые тренды и вызовы.
21. Сегментация потребительской аудитории сервисной компании и методы таргетирования.
22. Анализ конкурентной среды на рынке [выбрать услугу, например, доставки еды].
23. Маркетинговое исследование потребительских предпочтений при выборе [выбрать услугу] методами опроса и фокус-группы.
24. Разработка стратегии позиционирования новой сервисной компании на насыщенном рынке.
25. Оценка экономической эффективности маркетинговых кампаний в сервисной компании.
26. Применение CRM-системы для повышения эффективности маркетинга и продаж в сервисе.
27. Влияние экологической и социальной ответственности (ESG) на выбор сервисной компании потребителем.
28. Геймификация как инструмент повышения вовлеченности клиентов сервисных приложений.
29. Особенности маркетинга личных услуг (персональный коучинг, психологические консультации).
30. Маркетинговая стратегия вывода на рынок новой услуги (на конкретном примере).
31. Использование возможностей нейромаркетинга для повышения эффективности рекламы сервисов.
32. Адаптация маркетинговой стратегии сервисной компании в условиях экономического кризиса.

**Дисциплина «Менеджмент в торговле и сервисе»**

1. Особенности стратегического менеджмента на предприятиях малого бизнеса торговли (сервиса).
2. Особенности разработки стратегий роста малых (средних, крупных) предприятий торговли (сервиса).
3. Цифровизация процессов управления на предприятии торговли (сервиса).
4. Корпоративная социальная ответственность бизнеса на предприятии торговли (сервиса).
5. Трансформация процессов управления предприятия торговли (сервиса) с помощью искусственного интеллекта.
6. Информационные технологии управления предприятием торговли (сервиса).
7. Информационные технологии в управлении персоналом предприятия торговли (сервиса).
8. Оценка экологического менеджмента предприятия торговли (сервиса).
9. Аутсорсинг в процессах управления предприятия торговли (сервиса).
10. Информационно-коммуникационные технологии управления предприятия торговли (сервиса).
11. Анализ внешней и внутренней среды предприятия торговли (сервиса).
12. Информационное обеспечение менеджмента предприятия торговли (сервисной организации).
13. Управленческие решения по формированию оптимального ассортимента предприятия торговли (сервисной организации).
14. Эффективное управление марочным капиталом предприятия торговли (сервисной организации).
15. Управление интегрированными коммуникациями предприятия торговли (сервиса).
16. Специфика управления в диверсифицированных компаниях торговли (сервиса).
17. Инструменты повышения эффективности стратегических решений по позиционированию российских предприятий торговли (сервиса) на зарубежных рынках.
18. Социально-ответственный менеджмент предприятия торговли (сервисной организации).
19. Специфика научно-технического менеджмента на предприятиях торговли (сервисной организации).
20. Управленческие решения на корпоративном, функциональном и инструментальном уровнях предприятия торговли (сервиса).
21. Организация управленческой деятельности в механистических структурах управления предприятий торговли (сервиса).
22. Организация управленческой деятельности в органистических структурах управления предприятий торговли (сервиса).
23. Управленческие стратегические решения по обеспечению роста компании торговли (сервиса).
24. Управление конкурентоспособностью предприятия на институциональных рынках.
25. Создание сбалансированной системы показателей на предприятии торговли (сервиса).
26. Стратегическое планирование в управленческой деятельности предприятия торговли (сервиса).
27. Тактическое планирование в управленческой деятельности предприятия торговли (сервиса).
28. Трудовое поведение в организации торговли (сервиса).
29. Оценка системы управления предприятием торговли (сервиса).
30. Организационный дизайн предприятием торговли (сервиса).
31. Документальное регламентирование управленческой деятельности предприятия торговли (сервиса).
32. Компенсационный менеджмент предприятия торговли (сервиса).
33. Планирование карьеры на предприятии торговли (сервиса).
34. Управление базами данных предприятия торговли (сервиса).
35. Организация деятельности персонала предприятия торговли (сервиса).
36. Организация мотивации персонала предприятия торговли (сервиса).
37. Управление ценообразованием на предприятии торговли (сервиса).
38. Управление инвестиционной деятельностью предприятия торговли (сервиса).
39. Управление инновационной деятельностью предприятия торговли (сервиса).
40. Совершенствование управления деятельностью предприятия торговли (сервиса).
41. [Оценка функций менеджмента предприятия торговли (сервиса).](http://knowledge.allbest.ru/management/3c0a65635b3bc69b5c43a89521316d37_0.html)
42. [Стратегическое управление коммерческой деятельностью предприятия](http://knowledge.allbest.ru/management/2c0a65625b3bc78a5c53a89521306c27_0.html) торговли (сервиса).
43. [Современный менеджмент в системе обслуживания](http://knowledge.allbest.ru/management/3c0b65625a2ac68a4c53b89521316c27_0.html) предприятия торговли (сервиса).
44. Управление маркетингом предприятия торговли (сервиса).
45. Управление персоналом предприятия торговли (сервиса).
46. Централизованное и децентрализованное управление в сетях торговли (сервиса).
47. Инструменты антикризисного управления предприятия торговли (сервиса).
48. Особенности управления сетевым предприятием торговли (сервиса).
49. Методы управления на предприятии торговли (сервиса).
50. Система контроллинга на предприятии торговли (сервиса).
51. Клиентоориентированный подход к управлению предприятием торговли (сервиса).
52. Управление качеством предприятия торговли (сервиса).
53. Комплексный анализ системы управления предприятия торговли (сервиса).
54. Управление имиджем и репутацией предприятия торговли (сервиса).
55. Управление финансовой безопасностью предприятия торговли (сервиса).
56. Управление продовольственной безопасностью предприятия торговли (сервиса, региона).
57. Механизм управления инновационными проектами на предприятия торговли (сервиса).
58. Механизм управления инвестиционными проектами на предприятия торговли (сервиса).
59. Механизм управления проектами цифровизации на предприятия торговли (сервиса).
60. Эффективность контроллинга на предприятия торговли (сервиса).

**Дисциплина «Маркетинговые исследования в торговле и сервисе»**

1. Организация процесса маркетинговых исследований на предприятии
2. Исследование спроса и структуры покупательских предпочтений на товарном рынке
3. Исследование спроса на продукцию предприятия
4. Исследование потребителей на товарном рынке
5. Исследование процессов покупательских решений на рынках организаций
6. Исследование товарной структуры рынка
7. Исследование ценовой политики на товарном рынке
8. Исследование коммуникационной политики на товарном рынке
9. Исследование фирменной структуры рынка
10. Анализ и оценка конъюнктуры товарного рынка
11. Анализ структуры товарного рынка
12. Анализ конкурентной среды на товарном рынке
13. Исследование конкурентной среды предприятия
14. Маркетинговое исследование товарного рынка
15. Исследование маркетинговой среды предприятия
16. Формирование маркетинговой информационной системы на предприятии
17. Исследование процессов интеграции на товарном рынке
18. Информационно-аналитическая система поддержки решений предприятия в области конкуренции
19. Исследование системы формирования спроса и стимулирования сбыта на товарном рынке
20. Исследование и оценка емкости товарного рынка
21. Исследование конкурентных преимуществ предприятия
22. Исследование сбытовых систем на товарном рынке
23. Сегментация рынка в маркетинговых исследованиях
24. Исследование системы формирования и управления ассортиментом продукции предприятия
25. Исследование системы управления ценами на продукцию предприятия
26. Исследование системы формирования спроса и стимулирования сбыта на предприятии
27. Исследование системы сбыта продукции предприятия
28. Исследование системы организации маркетинга на предприятии
29. Исследование конкурентоспособности продукции предприятия
30. Анализ и оценка конкурентоспособности предприятия

**Дисциплина «Экономика торгового предприятия»**

1. Оборот розничной торговли предприятия: анализ и определение резервов роста
2. Оптовый оборот предприятия: анализ и определение резервов роста.
3. Оборот общественного питания предприятия: анализ и определение резервов роста.
4. Анализ динамики и структуры товарооборота торгового предприятия как индикатора экономической доступности продовольствия
5. Анализ состояния и определение путей повышения эффективности использования запасов торгового предприятия.
6. Повышение эффективности системы товарного обеспечения торгового предприятия в контексте укрепления продовольственной безопасности региона
7. Оценка состояния и определение путей повышения эффективности использования товарных ресурсов торгового предприятия
8. Основные фонды торгового предприятия: оценка состояния и пути повышения эффективности их использования.
9. Оборотные средства торгового предприятия: анализ состояния и пути повышения эффективности использования.
10. Анализ состояния и пути повышения эффективности использования трудовых ресурсов торгового предприятия.
11. Анализ показателей по труду торгового предприятия и определение резервов их улучшения.
12. Анализ социального пакета и программ нематериальной мотивации на предприятии и их влияние на качество жизни персонала.
13. Оценка эффективности материального стимулирования труда работников торгового предприятия.
14. Финансовые ресурсы торгового предприятия: источники их формирования, направления и эффективность использования.
15. Анализ финансового состояния торгового предприятия и пути его улучшения.
16. Оценка деловой активности и эффективности использования ресурсов торгового предприятия
17. Ресурсный потенциал торгового предприятия: оценка состояния и определение резервов повышения эффективности использования.
18. Анализ издержек обращения торгового предприятия и разработка мероприятий по их относительному снижению.
19. Снижение издержек обращения торгового предприятия как инструмент обеспечения экономической доступности продовольствия
20. Анализ расходов торгового предприятия и пути их снижения.
21. Анализ формирования и направления распределения доходов торгового предприятия.
22. Анализ валовой прибыли торгового предприятия и пути ее повышения.
23. Ценовая политика торгового предприятия по социально-значимым товарам и ее роль в обеспечении экономической доступности продовольствия
24. Оценка влияния ценовой политики торгового предприятия на формирование выручки и обеспечение экономической доступности социально-значимых товаров
25. Доходы торгового предприятия: оценка источников формирования и определение резервов роста
26. Формирование прибыли торгового предприятия и оценка перспектив ее роста.
27. Анализ финансовых результатов деятельности торгового предприятия и определение перспектив их роста.
28. Эффективность деятельности торгового предприятия: оценка и пути повышения в современных условиях.
29. Анализ и оценка рентабельности деятельности торгового предприятия и пути ее роста.
30. Разработка мероприятий по повышению рентабельности деятельности торгового предприятия
31. Повышение экономической устойчивости торгового предприятия за счет снижения издержек обращения для обеспечения стабильности цен и социальной ориентированности бизнеса
32. Оценка финансовой устойчивости торгового предприятия как условия его надежности в системе продовольственного обеспечения региона
33. Анализ деловой активности и финансового цикла торговой сети и влияние на эффективность товародвижения
34. Оценка кредитоспособности торгового предприятия для привлечения инвестиций в развитие инфраструктуры, повышающей продовольственную безопасность.

**Дисциплина «Бизнес-планирование на предприятиях торговли и сервиса»**

1. Разработка бизнес-плана создания туристического агентства.
2. Разработка бизнес-плана создания предприятия клининговых услуг.
3. Разработка бизнес-плана создания рекламного агентства.
4. Разработка бизнес-плана создания агентства по прокату имущества (по видам).
5. Бизнес-план внедрения технологий бережливого производства в деятельность предприятия.
6. Разработка бизнес-плана создания (развития) онлайн-сервиса услуг проката автомобилей.
7. Разработка бизнес-плана создания предприятия быстрого питания (по видам).
8. Разработка бизнес-плана создания центра коллективного пользования (коворкинга).
9. Разработка бизнес-плана создания фитнес-центра.
10. Разработка бизнес-плана открытия интернет-доски объявлений.
11. Разработка бизнес-плана создания информационного сайта предприятия торговли и сервиса.
12. Разработка бизнес-плана создания (развития) мобильного приложения торговой компании.
13. Разработка бизнес-плана внедрения цифровых технологий на предприятии.
14. Разработка бизнес-плана открытия интернет-магазина детских товаров.
15. Разработка бизнес-плана открытия интернет-магазина спортивных товаров.
16. Разработка бизнес-плана открытия продовольственного интернет-магазина.
17. Разработка бизнес-плана открытия интернет-магазина фермерских товаров;
18. Разработка бизнес-плана открытия интернет-магазина строительных товаров.
19. Разработка бизнес-плана открытия интернет-магазина автозапчастей.
20. Разработка бизнес-плана открытия интернет-магазина хозтоваров.
21. Разработка бизнес-плана открытия интернет-магазина товаров для сада и огорода.
22. Разработка бизнес-плана создание онлайн службы доставки.
23. Бизнес-план создания магазина шаговой доступности.
24. Бизнес-план создания маркетплейса торгового предприятия (предприятия общественного питания, предприятия сферы услуг).
25. Разработка бизнес-плана торгового предприятия (предприятия общественного питания, предприятия сферы услуг).
26. Разработка бизнес-плана диверсификации деятельности торгового предприятия (предприятия общественного питания, предприятия сферы услуг).
27. Бизнес-план повышения эффективности деятельности торгового предприятия (предприятия общественного питания, предприятия сферы услуг).
28. Бизнес-планирование конкурентоспособности товара (-ов) и (или) услуги (-услуг) торгового предприятия (предприятия общественного питания, предприятия сферы услуг).
29. Бизнес-план заявка на кредит торгового предприятия (предприятия общественного питания, предприятия сферы услуг).
30. Разработка бизнес-плана финансового оздоровления предприятия торговли и сервиса;
31. Разработка бизнес-плана привлечения инвестиций предприятия торговли и сервиса.
32. Бизнес-план расширения сферы деятельности предприятия торговли (сервиса)
33. Бизнес-план реорганизации предприятия торговли (сервиса).
34. Бизнес-план реинжиниринга бизнес-процессов предприятии торговли (сервиса).
35. Бизнес-план автоматизации бизнес-процессов предприятия.
36. Бизнес-план цифровизации бизнес-процессов предприятия.
37. Бизнес-план перепрофилирования предприятия торговли (сервиса).
38. Бизнес-план развития нового направления деятельности предприятия торговли (сервиса).
39. Бизнес-план привлечения финансового капитала в развитие услуг предприятия торговли (сервиса).
40. Бизнес-план внедрения нового оборудования на предприятии торговли (сервиса).
41. Бизнес-план внедрения инноваций в деятельность предприятия торговли и сервиса.
42. Бизнес-план развития предприятия торговли (общественного питания, гостиничного бизнеса и др.).
43. Бизнес-план открытия кофейни

**Дисциплина «Организация, технология и проектирование предприятий торговли и сервиса»**

1. Организация товародвижения и направления совершенствования.
2. Типы и виды оптовых предприятий, их роль в процессе товародвижения.
3. Назначение, функции и классификация складов и роль в товародвижении и направления совершенствования.
4. Требования к современным складам и их размещению и тенденции развития.
5. Структура складских помещений, их планировка и направления повышения эффективности использования.
6. Складской технологический процесс и его составные части и направления совершенствования с учетом технологических новшеств.
7. Требования к организации технологического процесса на складе и направления совершенствования с учетом технологических лидерских позиций.
8. Технология разгрузки транспортных средств и внутрискладское перемещение грузов и направления совершенствования.
9. Технология приемки товаров на складе и направления совершенствования.
10. Технология процесса складирования на складе и направления совершенствования.
11. Технология процессов комплектации партий товаров и отправки их потребителям и направления совершенствования.
12. Организация и технология отпуска товаров со склада и направления совершенствования.
13. Сущность и значение управления торгово-технологическим процессом и организацией труда на складах и направления совершенствования на основе современных технологий.
14. Управление хранением товаров на складе и направления совершенствования.
15. Автоматизированное управление складскими операциями и направления совершенствования.
16. Направления развития розничной торговой сети на основе цифровизации, как фактора технологического лидерства в ритейле.
17. Классификация предприятий розничной торговли как перспективное направления развития розничной торговли.
18. Устройство и планировка помещений магазина и направления повышения эффективности использования.
19. Торговое оборудование, принципы его размещения в торговом зале и направления повышения эффективности использования.
20. Содержание торгово-технологического процесса в магазине и направления совершенствования для достижения технологического лидерства в отрасли.
21. Организация и технология завоза товаров в розничные торговые предприятия и направления совершенствования.
22. Технология операций по приемке товаров в розничных торговых предприятиях и направления совершенствования.
23. Организация приемки товаров в магазине по качеству и направления совершенствования.
24. Особенности технологического процесса складирования товаров в розничном торговом предприятии и направления совершенствования.
25. Потери товаров при хранении в магазине и направления оптимизации.
26. Организация подготовительных операций при продаже продовольственных товаров и направления совершенствования.
27. Организация подготовительных операций при продаже непродовольственных товаров и направления совершенствования.
28. Размещение товаров в торговом зале магазина и направления совершенствования.
29. Выкладка товаров на торговом оборудовании в магазине и направления повышения эффективности использования.
30. Виды и характеристика оборудования, применяемого при выкладке товаров и направления повышения эффективности использования.
31. Организация и технология розничной продажи товаров и направления совершенствования.
32. Управление торгово-технологическими процессами в розничной торговле и направления совершенствования.
33. Организация труда работников магазина и направления совершенствования.
34. Организация материальной ответственности в магазине и направления совершенствования.
35. Роль технических средств в организации товародвижения и технологических процессов и направления повышения эффективности использования.
36. Классификация и основные виды торгового оборудования в магазине и направления повышения эффективности использования.
37. Подъмно-транспортное оборудование, применяемое на складах и направления повышения эффективности использования.
38. Техническая оснащенность и обеспечение технологического процесса общетоварного склада и направления повышения эффективности использования.
39. Технические средства для расчета с покупателями в магазинах и направления совершенствования.
40. Техническая оснащенность магазинов и направления совершенствования.
41. Проектирование предприятий торговли и направления развития.
42. Построение и размещение розничной торговой сети в городе (районе города) и тенденции развития.
43. Совершенствование организации товароснабжения розничной торговой сети (торгового предприятия).
44. Организация самообслуживания в торговом предприятии, направления его совершенствования и повышения эффективности.
45. Организация формирования ассортимента товаров в магазине и направления совершенствования.
46. Организация посылочной торговли и направления ее совершенствования.
47. Размещение розничных торговых предприятий и их конкурентоспособность.
48. Технологические решения планировок магазинов самообслуживания и направления совершенствования.
49. Организация мелкорозничной торговой сети и ее роль в обслуживании населения.
50. Организация оптовой продажи товаров и направления ее совершенствования.
51. Организация внемагазинных форм продажи товаров и направления совершенствования.
52. Организация и технология складского технологического процесса и направления ее совершенствования.
53. Торговые услуги, оказываемые покупателям на предприятиях (розничной, оптовой) торговли и направления совершенствования.
54. Технологические решения планировки торгового зала различных типов магазинов и направления их совершенствования.
55. Организация торговли предметами роскоши и антиквариатом и направления развития.
56. Организация продажи товаров на дому и тенденции развития.
57. Организация и технология продажи в автомагазинах и направления ее совершенствования.
58. Механизация и автоматизация технологических процессов на предприятиях (розничной, оптовой) торговли и направления ее совершенствования.
59. Организация продажи товаров через торговые автоматы (вендинговый бизнес) и направления развития.
60. Организация розничной продажи товаров (электронная торговля) и направления ее совершенствования.
61. Организация развозной торговли и направления ее совершенствования.
62. Организация розничной продажи товаров по образцам и направления ее совершенствования.
63. Организация контейнерных и пакетных перевозок товаров народного потребления и направления ее совершенствования.
64. Организация склада оптового предприятия и направления его совершенствования.
65. Торговое обслуживание в супермаркете и направления его совершенствования.
66. Торговое обслуживание в гипермаркете и направления его совершенствования.
67. Торговое обслуживание в дискаунтере и направления его совершенствования.
68. Торговое обслуживание в магазине «у дома» и направления его совершенствования.
69. Торговое обслуживание в специализированных магазинах и направления его совершенствования.
70. Цифровизация процессов в торговле и направления развития для достижения технологического лидерства в отрасли.
71. Организация предпродажных и послепродажных услуг покупателям на предприятиях торговли в современных условиях.
72. Организация работы магазинов без персонала.
73. Организация сервисных услуг и направления развития в современных условиях.
74. Качество торгового обслуживания на предприятиях торговли и сервиса и направления его повышения.
75. Цифровые технологии в торговле и тенденции их развития.

**Дисциплина «Планирование и прогнозирование на предприятиях торговли и сферы услуг»**

1. Планирование выручки предприятия на будущий год и обоснование резервов ее роста.
2. Планирование оборота розничной торговли предприятия на будущий год и обоснование резервов его роста.
3. Планирование оптового оборота предприятия на будущий год и обоснование резервов его роста.
4. Планирование выручки от оказания сервисных услуг предприятия на будущий год и обоснование резервов ее роста.
5. Планирование ассортиментной структуры выручки (оборота розничной торговли, оптового оборота, выручки от оказания сервисных услуг) предприятия.
6. Планирование выручки (оборота розничной торговли, оптового оборота, выручки от оказания сервисных услуг) предприятия во временном аспекте в соответствие с сезонным характером продаж товаров (сервисных услуг).
7. Планирование выручки (оборота розничной торговли, оптового оборота, выручки от оказания сервисных услуг) предприятия с учетом факторов внешней среды.
8. Прогнозирование спроса потребителей на товары в действующих условиях внешней среды.
9. Прогнозирование спроса потребителей на сервисные услуги в действующих условиях внешней среды.
10. Планирование товарных запасов предприятия торговли (сервиса).
11. Нормирование товарных запасов предприятия торговли (сервиса).
12. Планирование эффективности использование товарных запасов предприятия торговли (сервиса).
13. Планирование оборотных средств предприятия торговли (сервиса).
14. Нормирование оборотных средств предприятия торговли (сервиса).
15. Планирование эффективности использования оборотных средств предприятия торговли (сервиса).
16. Планирование расходов предприятия торговли (сервиса) в действующих условиях внешней среды.
17. Планирование издержек обращения торгового предприятия в действующих условиях внешней среды.
18. Планирование доходов предприятия торговли (сервиса) в действующих условиях внешней среды. .
19. Планирование валовой прибыли предприятия торговли (сервиса) и обоснование резервов ее роста.
20. Планирование прибыли предприятия торговли (сервиса) в действующих условиях внешней среды.
21. Планирование рентабельности деятельности предприятия торговли (сервиса).
22. Планирование численности работников предприятия торговли (сервиса) в действующих условиях внешней и внутренней среды.
23. Планирование фонда заработной платы предприятия торговли (сервиса) в действующих условиях внешней и внутренней среды
24. Разработка плана по труду и заработной платы предприятия торговли (сервиса).
25. Планирование эффективности использования трудовых ресурсов предприятия торговли (сервиса).
26. Планирование эффективности использования основных фондов предприятия торговли (сервиса).
27. Планирование расходов на рекламную деятельность предприятия торговли (сервиса).
28. Планирование расходов на сбытовую деятельность торгового предприятия.
29. Совершенствование планирования на предприятии торговли (сервиса).

**Дисциплина «Стратегический маркетинг на предприятиях торговли и сервиса»**

1. Стратегия управления каналами распределения продукции предприятия торговли и сервиса.
2. Стратегии формирования конкурентных преимуществ фирмы в сфере торговли и сервиса.
3. Стратегическое планирование деятельности предприятия торговли и сервиса.
4. Стратегия расширения рынка сбыта продукции предприятия торговли и сервиса.
5. Эффективность реализации маркетинговой стратегии предприятия торговли и сервиса.
6. Реализация концепции стратегического маркетинга предприятия торговли и сервиса.
7. Стратегические решения процесса продвижения товара предприятия торговли и сервиса.
8. Исследования спроса в формировании стратегии товарной (ценовой, сбытовой и др.) политики предприятия.
9. Стратегическая сегментация рынков предприятия торговли и сервиса.
10. Маркетинговые исследования в формировании стратегии коммуникационной политики предприятия.
11. Маркетинговые исследования в формировании стратегии ценовой политики предприятия.
12. Маркетинговые исследования в формировании стратегии рекламной деятельности предприятия.
13. Стратегии реализации комплекса маркетинга предприятия торговли и сервиса.
14. Разработка и обоснование конкурентной стратегии предприятия торговли и сервиса.
15. Сегментный анализ в формировании стратегии развития предприятия.
16. Маркетинговые исследования в формировании конкурентной стратегии предприятия.
17. Сегментный анализ в формировании стратегии рекламного воздействия на потребителя.
18. Формирование и реализация альтернатив стратегии роста предприятия.
19. Маркетинговые исследования в формировании стратегии развития предприятия.
20. SPACE – анализ (или GAP – анализ; или SWOT – анализ; или Portfolio – анализ и др. аналитические модели) в формировании стратегии развития предприятия.
21. Формирование стратегических направлений реализации товарной политики предприятия.
22. Стратегия позиционирования продукции предприятия.
23. Информационное обеспечение разработки стратегии маркетинговой деятельности предприятия.
24. Стратегия маркетинговой деятельности предприятия.
25. Формирование альтернатив стратегии ценовой политики предприятия.
26. Стратегии коммуникационной деятельности предприятия.
27. Разработка и обоснование сбытовой стратегии предприятия торговли и сервиса.
28. Сегментный анализ в формировании стратегии розничной реализации продукции предприятия.
29. Матричный портфельный анализ в формировании стратегии деятельности предприятия торговли и сервиса.
30. Проектирование организационной структуры управления маркетингом

**Дисциплина «Управление проектами в торговле и сервисе»**

1. Разработка проекта по открытию организации (предприятия торговли и сервиса).
2. Разработка проекта рекламной кампании продукта (услуги).
3. Разработка проекта по повышению уровня мотивации персонала.
4. Разработка проекта проведения маркетинговых исследований.
5. Разработка проекта по внедрению информационных систем в деятельность организации торговли и сервиса (CRM- или ERP-система, система поддержки управленческих решений).
6. Разработка проекта повышения конкурентоспособности организации торговли и сервиса.
7. Разработка проекта по созданию корпоративного сайта организации торговли и сервиса.
8. Разработка проекта создания нового структурного подразделения организации торговли и сервиса (например, ИТ-отдела).
9. Разработка проекта по созданию сервиса доставки продуктов.
10. Разработка проекта по созданию интернет-магазина организацией торговли и сервиса.
11. Разработка проекта по созданию программы лояльности для клиентов организации торговли и сервиса.
12. Разработка проекта ребрендинга торговой марки организации торговли и сервиса.
13. Разработка проекта внедрения системы автоматизации call-центра организации торговли и сервиса.
14. Разработка проекта создания цифрового двойника магазина для торговой сети.
15. Разработка проекта внедрения RFID-меток товаров в торговой организации.
16. Разработка проекта внедрения системы анализа и оценки поставщиков в организации торговли и сервиса.
17. Разработка проекта технического переоснащения организации торговли и сервиса.
18. Разработка проекта внедрения (совершенствования) электронного документооборота в организации торговли и сервиса.
19. Разработка проекта внедрения KPI-системы (ключевых показателей эффективности) в организации торговли и сервиса.
20. Разработка проекта внедрения agile-подхода к управлению проектами на предприятии торговли и сервиса.
21. Разработка проекта внутрифирменных тренингов для сотрудников предприятия торговли и сервиса.
22. Разработка проекта внедрения (совершенствования) системы менеджмента качества на предприятии торговли и сервиса.
23. Разработка проекта создания проектного офиса на предприятии торговли и сервиса.
24. Разработка проекта передачи функций на аутсорсинг на предприятии торговли и сервиса.
25. Разработка проекта повышения экономической безопасности предприятия торговли и сервиса.
26. Разработка проекта мероприятий по экономии электроэнергии на предприятии торговли и сервиса.
27. Разработка проекта event-мероприятия для продвижения товара / магазина / бренда / услуг.
28. Разработка проекта организации GR-менеджмента (взаимодействие с государственной властью) на предприятии торговли и сервиса.
29. Разработка проекта автоматизации закупок на предприятии торговли и сервиса.
30. Разработка проекта повышения информационной безопасности предприятия торговли и сервиса.
31. Разработка проекта внедрения беспилотных систем (транспортные беспилотники, складские беспилотники, сортировщики, роботы-уборщики и т.п.) на предприятии торговли и сервиса.
32. Разработка проекта внедрения технологии сити-фарминга на предприятии торговли и сервиса.
33. Разработка проекта внедрения виртуального помощника для клиентов на основе искусственного интеллекта на предприятии торговли и сервиса.
34. Разработка проекта внедрения технологий интернета вещей (например, электронные ценники) на предприятии торговли и сервиса.

**Дисциплина «Сервисная деятельность в торговле»**

1. Оценка и совершенствование сервисной деятельности на предприятии торговли.
2. Оценка состояния и направления развития торгового сервиса, как фактора развития сервисной экономики (в стране, регионе, городе).
3. Оценка организации сервиса на предприятии и пути совершенствования в контексте повышения качества жизни
4. Оценка и внедрение инноваций в сервисной деятельности предприятия торговли.
5. Оценка и совершенствование сервисного продукта по определенным товарным группам на предприятии торговли.
6. Оценка и совершенствование сервисных бизнес-процессов на предприятии торговли.
7. Оценка и совершенствование стратегии формирования сервисного продукта на предприятии торговли.
8. Оценка влияния факторов внешней и внутренней среды на формирование сервисного продукта на предприятии.
9. Формирование модели формирования ценности сервисного продукта на предприятии торговли.
10. Оценка и совершенствование ресурсного обеспечения сервисной деятельности на предприятии торговли.
11. Оценка и совершенствование кадрового обеспечения сервисной деятельности на предприятии торговли.
12. Оценка и совершенствование программного обеспечения сервисной деятельности на предприятии торговли.
13. Оценка и совершенствование материально-технического обеспечения сервисной деятельности на предприятии торговли.
14. Оценка и совершенствование информационно-коммуникационного обеспечения сервисной деятельности на предприятии торговли.
15. Оценка и совершенствование финансового обеспечения сервисной деятельности на предприятии торговли.
16. Оценка и развитие роли сервисной деятельности в повышении эффективности функционирования предприятия торговли и повышении качества жизни.
17. Оценка эффективности затрат на сервисную деятельность на предприятии торговли.
18. Анализ системы услуг на предприятии торговли и ее развитие в действующих условиях внешней среды.
19. Оценка качества услуг, как критерия качества жизни, на предприятии торговли и обоснование направлений его повышения.
20. Оценка качества обслуживания покупателей на предприятии торговли и обоснование направлений его повышения.
21. Оценка и совершенствование торгово-технологического процесса на предприятии торговли на основе развития сервиса.
22. Оценка сервисного обслуживания потребителей товаров и услуг на предприятии торговли.
23. Оценка участия сервисной деятельности в формировании финансовых результатов деятельности предприятия торговли.
24. Особенности организации сервисной деятельности в оптовой торговле в условиях обеспечения продовольственной безопасности.
25. Особенности организации сервисной деятельности в on-line торговле.
26. Оценка развития цифровых технологий в сервисной деятельности предприятия торговли.
27. Оценка участия ресурсов в формировании ценности сервисного продукта в предприятии торговли.
28. Анализ результативности сервисной деятельности в предприятии торговли и обоснование направлений его повышения.
29. Анализ эффективности сервисной деятельности в предприятии торговли и обоснование направлений его повышения.
30. Особенности оценки эффективности сервисной деятельности в предприятии в контексте повышения качества жизни.