



УТВЕРЖДАЮ:

Директор ЧПОУ «ЧТЭК»

Малова И.А.

19 октября 2022 года

ПЕРЕЧЕНЬ ТЕМ ДИПЛОМНЫХ РАБОТ

для студентов 2/3/4 курса

специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

очная, заочная формы обучения

Рассмотрено и рекомендовано к утверждению
на заседании методической комиссии
Протокол № 3 от 19 октября 2022 г.

Председатель МК: Беляева О.Н.

Разработали: Савичева Т.А.

ТЕМЫ ДИПЛОМНЫХ РАБОТ

для студентов 2/3/4 курса
специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

На примере предприятий оптовой торговли

1. Моделирование коммерческой деятельности в оптовых торговых предприятиях по закупке и продаже потребительских товаров ((на примере «»))
2. Управление торгово-технологическими процессами на предприятиях оптовой торговли (на примере «»).
3. Техническая оснащенность предприятий оптовой торговли и эффективность использования новых видов оборудования (на примере «»)
4. Управление товарными запасами в оптовом торговом предприятии: планирование, структура управления и эффективность (на примере «»)
5. Формирование коммерческих связей и организация коммерческой деятельности в оптовой торговле (на примере «»).
6. Формирование контактов с клиентами и организация работы торгового агента (на примере «»)

На примере предприятий оптовой или розничной торговли

7. Влияние коммерческих инноваций на эффективность деятельности предприятия оптовой (розничной) торговли (на примере «»).
8. Состав и оценка рисков в коммерческой деятельности торгового предприятия (на примере «»)
9. Совершенствование организации и управления коммерческой деятельностью предприятий розничной (оптовой) торговли (на примере «»).
9. Бизнес- планирование и его роль в коммерческой деятельности предприятий (на примере «»)
10. Транспортное обслуживание коммерческой деятельности торгового предприятия и его эффективность (на примере «»).
12. Особенности организации коммерческой деятельности малого предприятия (на примере «»)
13. Организация развития электронной торговли на примере Интернет- магазина «».
14. Средства обеспечения безопасности коммерческой деятельности предприятия
15. оптовой (розничной) торговли (на примере «»)
16. Развитие франчайзинга как формы поддержки малого предпринимательства в
17. торговле (на примере «»).
18. Стимулирование сбыта в коммерческой деятельности предприятия: методы, средства, оценка их эффективности (на примере «»).

На примере предприятий розничной торговли

19. Организация и стимулирование продаж товаров в магазинах с использованием инструментов мерчендайзинга (на примере «»).
20. Информационная система обеспечения коммерческой деятельности предприятия, ее роль и оценка эффективности(на примере «»).
21. Развитие материально-технической базы в розничной торговле и ее влияние на
22. эффективность коммерческой деятельности предприятия (на примере «»).
23. Развитие коммерческой деятельности субъектов малого предпринимательства в
24. розничной торговле России (на примере «»)
25. Состояние и перспективы развития розничной торговой сети и оценка
26. эффективности коммерческой деятельности (на примере «»).

27. Формирование оптимального торгового ассортимента - основа эффективной
28. коммерческой деятельности розничного торгового предприятия (на примере «»)
29. Организация системы закупочной деятельности розничного торгового предприятия, обеспечивающей запросы и потребности потребительского рынка (на примере «»).
30. Информационные технологии в розничной торговле (на примере «»).
31. Повышение конкурентоспособности торгового предприятия на основе
32. совершенствования продажи товаров и торгового обслуживания (на примере «»)
33. Организация и эффективность дистанционного способа продажи товаров (на примере конкретной группы, категории).
34. Планирование и организация торгово-технологического процесса в розничном
35. торговом предприятии и его результативность (на примере «»)
36. Организация системы товароснабжения как основы торгово- технологического
37. процесса розничного торгового предприятия (на примере «»).
38. Инновации в использовании торгового пространства в магазинах современных
39. форматов (на примере «»)
40. Качество торгового обслуживания покупателей в сфере розничной торговли как основной показатель конкурентоспособности предприятия (на примере «»)
41. Роль товарного знака в современных условиях (на примере «»)
42. Организация коммерческой деятельности розничного торгового предприятия с использованием инструментов маркетинга (на примере «»).
43. Фирменный стиль: основные элементы и роль в деятельности торгового предприятия (на примере «»)
44. Организация торгового сервиса в розничной торговле и его влияние на результаты коммерческой деятельности предприятия (на примере «»).
45. Электронизация торговых операций на предприятиях современного формата(на примере «»)
46. Планирование коммерческой деятельности предприятий на основе использования бизнес-плана на примере
47. Разработка и обоснование бизнес-плана на примере