

АВТНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»

ЧЕБОКСАРСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

УТВЕРЖДЕНО

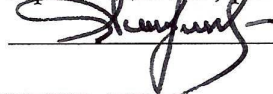
решением Ученого совета

Чебоксарского кооперативного института

(филиала) Российского университета

кооперации 06.07.2021, протокол № 6

Председатель, ректор



В. В. Андреев

**ПЕРЕЧЕНЬ ТЕМ
ВЫПУСКНЫХ КВАЛИФИКАЦИОННЫХ РАБОТ
на 2021/2022 учебный год**

Направление подготовки **38.03.06 Торговое дело**
направленность (профиль) **«Коммерция»**

1. Организация и совершенствование коммерческой деятельности торговой организации.
2. Использование информационных технологий в управлении коммерческой деятельностью организации.
3. Хозяйственные связи в оптовой торговле и направления их оптимизации.
4. Совершенствование коммерческой работы оптовой организации по закупке товаров.
5. Оценка источников поступления товаров и заключение договоров с ними.
6. Активизация коммерческой работы торговой организации по закупке товаров.
7. Совершенствование коммерческой деятельности торговой организации на основе маркетингового подхода.
8. Организация коммерческой деятельности торговой организации по продаже товаров.
9. Развитие закупочной деятельности торговой организации.
10. Коммерческая деятельность торговой организации по формированию товарных ресурсов.
11. Оценка эффективности коммерческой деятельности организации оптовой торговли.
12. Управление ассортиментом товаров в торговой организации.
13. Формирование ассортимента товаров торговой организации на основе категорийного подхода.
14. Управление товарными запасами в торговой организации.
15. Оптимизация технологической планировки товарного склада организации.

16. Совершенствование управления торгово-технологическими процессами в организации.
17. Оценка конкурентоспособности торговой организации.
18. Коммерческая деятельность розничного торговой организации по закупке товаров.
19. Организация коммерческой деятельности организации торговли на основе маркетингового подхода.
20. Организация коммерческой деятельности малого организации в розничной торговле.
21. Совершенствование деловых связей предприятий розничной торговли с поставщиками товаров.
22. Управление ассортиментом товаров и услуг в организации розничной торговли.
23. Категорийный подход к управлению ассортиментом товаров в торговом предприятии.
24. Организация приемки и учета товаров в торговом предприятии.
25. Управление товарными запасами в торговом предприятии.
26. Совершенствование транспортного обеспечения коммерческой деятельности организации.
27. Совершенствование организация продажи товаров в организации розничной торговли.
28. Современные формы розничной продажи товаров и их развитие.
29. Прогрессивные методы розничной продажи товаров и их эффективность.
30. Организация торгового обслуживания жителей малых и отдаленных населенных пунктов.
31. Материально-техническое обеспечение торговой организации.
32. Технология хранения и подготовки товаров к продаже в магазине.
33. Мерчандайзинг как инструмент повышения качества торгового обслуживания покупателей.
34. Исследование конъюнктуры товарного рынка в управлении коммерческой деятельностью.
35. Маркетинговые коммуникации как способ продвижения товара *(на примере конкретной группы/вида товаров)*.
36. Развитие сервиса в розничной торговле.
37. Организация и развитие электронной коммерции в торговой организации.
38. Разработка мероприятий по продвижению товаров в торговой организации.
39. Организация лизинговых операций в коммерческой деятельности организации.
40. Организация факторингового обслуживания торговых организаций.
41. Развитие франчайзинга как формы поддержки малого предпринимательства в торговле.
42. Совершенствование организации труда работников в торговой организации.
43. Совершенствование управления персоналом торговой организации.
44. Оценка рисков в коммерческой деятельности организации торговли и направления их снижения.
45. Охрана труда и техника безопасности в торговой организации.
46. Обеспечение экономической безопасности коммерческой деятельности

организаций торговли.

47. Стратегическое планирование коммерческой деятельности торговой (производственной) организации.
48. Совершенствование организации материально-технического обеспечения коммерческого предприятия сырьем и материалами.
49. Совершенствование управления розничными продажами *(на примере конкретной группы/вида продукции)*.
50. Разработка мероприятий по сбыту продукции собственной торговой марки в организации розничной торговли.
51. Анализ коммуникационной политики организации и направления ее совершенствования.
52. Организация продажи *(на примере конкретной группы/вида товаров)* с использованием принципов мерчандайзинга.
53. Товарный менеджмент и организация процессов товародвижения *(на примере однородных групп или видов продукции)*.
54. Формирование торгового (или промышленного) ассортимента в организации и разработка рекомендаций по его совершенствованию.

Обсуждено и рекомендовано к утверждению решением кафедры менеджмента и маркетинга от 15.07.2021 г., протокол № 6.

Зав. кафедрой менеджмента и
маркетинга, д.э.н., профессор



Л.П. Федорова