Примерная тематика выпускных квалификационных работ

Профиль «Коммерция»

1. Коммерческая деятельность оптового (розничного) торгового предприятия в сфере закупки и сбыта товаров (на примере...).
2. Коммерческая политика и коммерческая деятельность предприятий различных форм оптовой (розничной) торговли (на примере...).
3. Коммерческая стратегия биржевой торговли России на потребительском рынке.
4. Комплексная оценка коммерческой деятельности розничных (оптовых) торговых предприятий (на примере...).
5. Эффективность коммерческой деятельности оптового (розничного) торгового предприятия на рынке товаров (на примере...).
6. Рынок потребительских товаров как условие развития коммерческой деятельности в розничной (оптовой) торговле (на примере...).
7. Формирование коммерческо-хозяйственных связей в оптовой (розничной) торговле на рынке товаров (на примере...).
8. Экономический анализ коммерческой деятельности предприятия (на примере...)
9. Организационно-экономические аспекты коммерческой деятельности оптового (розничного) торгового предприятия на рынке товаров (на примере...).
10. Организационно-экономические аспекты развития предпринимательской деятельности в торговле (на примере...).
11. Исследование (эффективность) коммерческой деятельности в розничной (оптовой) торговле России (период исследования).
12. Реклама как инструмент стимулирования продаж в розничной торговле (на примере...).
13. Совершенствование ассортиментной политики на предприятиях торговли (на примере...).
14. Стимулирование сбыта и продаж как инструмент интегрированных коммуникаций.
15. Исследование коммерческой деятельности предприятия сферы услуг (на примере...).
16. Влияние товарной политики на эффективность коммерческой деятельности предприятия (на примере...).
17. Влияние ценовой политики на эффективность коммерческой деятельности предприятия (на примере...).
18. Влияние коммуникационной политики на эффективность коммерческой деятельности предприятия (на примере...).
19. Применение CRM-систем в коммерческой деятельности предприятия (на примере...).
20. Влияние стимулирования сбыта на коммерческую деятельность предприятия (на примере...).
21. Мерчандайзинг как инструмент стимулирования продаж розничного магазина (на примере...).
22. Франчайзинг как инструмент организациисетевогоритейлинга.
23. Государственное регулирование коммерческой деятельности предприятияв сфере закупок товаров и услуг в современных экономических условиях (на примере...).
24. Коммерческая тайна торговой организации и система ее защиты (на примере...).
25. Организация торговых операций на бирже (на примере...).
26. Организация торговых операций на аукционах (на примере...).
27. Управление товарными запасами на торговых складах (на примере...).
28. Коммерческая деятельность в общественном питании (на примере...).
29. Стратегическое планирование деятельности торговой розничной организации в современных экономических условиях (на примере...).
30. Электронная розничная торговля в современных экономических условиях (на примере...).
31. Влияние внешних факторов на стратегию ценообразования розничного предприятия (на примере...).
32. Анализ российского рынка электронной коммерции: состояние, тенденции, перспективы развития (период.)
33. Разработка бизнес-плана открытия интернет-магазина(на примере...).
34. Выставочно-ярмарочная торговля как форма организации коммерческой
35. деятельности (на примере...).
36. Исследование конъюнктуры потребительского рынка и ее влияние на коммерческую деятельность предприятия (на примере...).
37. Исследование особенностей потребительских предпочтений как способа совершенствования коммерческой деятельности предприятия (на примере...).
38. Организация оптовой торговли на региональном рынке продовольственных товаров (на примере...).
39. Планирование и организация торгово-технологического процесса на предприятии розничной торговли (на примере...).
40. Совершенствование коммерческой деятельности предприятия посредством PR-технологий (на примере...).
41. Разработка сервисной политики предприятия как фактора повышения эффективности коммерческой деятельности
42. Розничная торговая сеть и эффективность ее развития (на примере...).
43. Совершенствование коммерческой деятельности предприятия на основе внедрения логистической системы управления запасами (на примере...).
44. Управление рекламной деятельностью коммерческого предприятия в современных экономических условиях (на примере...).
45. Формирование ассортимента и управление товарными запасами на оптовых предприятиях (на примере...).
46. Анализ и оценка факторов конкурентной среды торгового предприятия (на примере...).
47. Анализ развития малого бизнеса на потребительском рынке (на примере...).
48. Оценка конкурентоспособности предприятий торговли и основные направления ее повышения (на примере...).