



**Примерная тематика
выпускных квалификационных работ
по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

1. Формирование ценовой политики предприятия.
2. Проблемы укрепления финансового состояния коммерческого предприятия.
3. Формирование ассортимента и управление товарными запасами на предприятиях оптовой (розничной) торговли.
4. Формирование и использование прибыли коммерческого предприятия.
5. Повышение эффективности использования основных фондов коммерческого предприятия.
6. Оценка финансовых результатов деятельности коммерческого предприятия.
7. Организация и планирование сбыта товаров на предприятии.
8. Анализ сбытовой деятельности коммерческого предприятия.
9. Организация рекламы и ее влияние на результативность коммерческой деятельности предприятия.
10. Определение стратегии коммерческой деятельности торгового предприятия на рынке потребительских товаров.
11. Система организации и управления продажами в оптово-розничных компаниях.
12. Рекламные стратегии розничных сетей (независимых магазинов).
13. Использование информационных технологий в торговых сетях.
14. Совершенствование системы управления персоналом на коммерческом предприятии.
15. Исследование и оптимизация ассортимента товаров для формирования ассортиментной политики предприятия.
16. Планирование и организация закупок товаров торговым предприятием.
17. Организация коммерческой деятельности по оптовой продаже товаров.
18. Стимулирование продаж коммерческой фирмы.
19. Анализ сезонных колебаний продаж товаров в торговом предприятии.
20. Организация торговли в Internet-сети.



21. Бизнес-планирование коммерческой деятельности фирмы.
22. Система налогообложения коммерческого предприятия и ее влияние на эффективность коммерческой работы.
23. Реклама в коммерческой деятельности и оценка ее эффективности.
24. Формирование товарного ассортимента в сфере торговли и оценка его эффективности.
25. Анализ и совершенствование маркетинговой деятельности торговой фирмы.
26. Оптимизация уровня запасов на предприятии.
27. Разработка системы логистического сервиса на предприятии.
28. Оптимизация складского хозяйства предприятия.
29. Совершенствование системы складирования фирмы.
30. Использование информационных технологий в логистической деятельности фирмы.
31. Логистический подход к повышению конкурентоспособности предприятия.
32. Совершенствование сбытовой деятельности коммерческого предприятия с использованием информационных технологий.
33. Организация продаж на коммерческом предприятии.
34. Совершенствование сбыта продукции на коммерческом предприятии.
35. Организация сбыта готовой продукции на коммерческом предприятии.
36. Пути повышения рентабельности коммерческой деятельности.
37. Пути совершенствования товарной политики предприятия.
38. Разработка бизнес-плана компании (нового бизнеса).
39. Ассортиментная политика предприятия.
40. Совершенствование работы интернет-магазина в организации.
41. Оценка конкурентоспособности предприятия торговли.
42. Развитие сетевых структур и их конкурентоспособность.
43. Разработка плана маркетинга для усиления конкурентной позиции компании.
44. Разработка плана маркетинга на основе исследования потребителей.
45. Разработка программы продвижения товара (услуги).



46. Разработка ценовой политики компании.
47. Разработка элементов комплекса маркетинга на основе анализа потребительского поведения.
48. Разработка программы лояльности на основе исследования потребительского поведения.
49. Совершенствование системы сбыта компании.
50. Управление лояльностью потребителей (разработка программ лояльности, исследование удовлетворенности потребителя).
51. Формирование маркетинговой политики предприятия (разработка / совершенствование товарной, ценовой, сбытовой, политики продвижения).
52. Разработка KPI для мотивации команды проекта.
53. Формирование кадровой политики организации.
54. Управление качеством на основе концепции Lean Production.

Название организации в теме ВКР указывается обязательно