

Тематика курсовых работ по дисциплине «Организация торговли»

Преподаватель:

Ляшенко Вера Ивановна

1. Продажа продовольственных и непродовольственных товаров и обслуживание покупателей. Пути ее совершенствования.
2. Универмаги (универсамы), их роль в обслуживании населения и пути его улучшения.
3. Организация розничной торговли (одной из групп продовольственных или непродовольственных товаров) и пути ее совершенствования (на материалах магазина).
4. Организация работы магазина самообслуживания и пути ее совершенствования.
5. Формы и методы продажи товаров в розничном торговом предприятии (на материалах торговой фирмы) и пути их совершенствования.
6. Организация продажи товаров по образцам и пути ее улучшения (на материалах магазина).
7. Организация фирменной торговли и пути ее совершенствования (на материалах фирменного магазина).
8. Организация продажи товаров на комиссионных началах и пути ее совершенствования (на материалах комиссионного магазина).
9. Организация продажи товаров в кредит и пути ее совершенствования (в торговой фирме, универмаге, крупном специализированном магазине).
10. Пути совершенствования торгово-технологического процесса в магазине.
11. Организация дополнительных услуг для покупателей в магазинах и пути их дальнейшего развития (на материалах торговой фирмы, универсального магазина).
12. Активные формы продажи товаров и их значение для торговых предприятий и населения.
13. Культура торговли и пути ее повышения в магазине.
14. Пути повышения культуры обслуживания покупателей в магазине.
15. Правила поведения продавцов в процессе обслуживания покупателей, их соблюдение и повышение ответственности за нарушения.
16. Пути повышения производительности и эффективности труда работников магазина.
17. Мелкорозничная сеть и пути повышения ее роли в обслуживании населения.
18. Организация снабжения розничной торговой сети товарами и пути его улучшения (на материалах торговой фирмы, магазина, оптового предприятия).
19. Внутримагазинная реклама и пути ее улучшения (на материалах магазина).
20. Роль рекламы и пути повышения ее эффективности в торговле (на примере одного или нескольких видов рекламы).
21. Организация рыночной торговли и пути ее совершенствования.
22. Организация расчетов с покупателями и пути повышения пропускной способности магазина.

23. Оборудование торговых залов магазинов и пути повышения эффективности его использования.
24. Устройство, планировка и оборудование магазинов и пути их совершенствования.
25. Планировка торгового зала магазина самообслуживания и повышение эффективности использования его площади.
26. Правила торговли, их применение и ответственность работников торговли за их выполнение.
27. Санитарные правила в торговле и их значение в повышении культуры обслуживания.
28. Материальная ответственность в магазине и организация обеспечения сохранности товарно-материальных ценностей.
29. Методы изучения и пути улучшения использования рабочего времени и затрат труда в торговле (на примере отдельных должностей: кассиров-контролеров, продавцов, грузчиков и т.п.)
30. Прогрессивная технология доставки и продажи товаров в таре оборудовании и пути повышения эффективности (на материалах фирмы, магазина, оптового предприятия).
31. Организация и пути совершенствования работы с тарой в торговле (в магазине, торговой фирме, на оптовом предприятии).
32. Виды товарных потерь и пути их сокращения в процессе осуществления торгово-технологического процесса в магазине (или на складах оптовых предприятий).
33. Организация железнодорожных перевозок товаров народного потребления и пути повышения ее эффективности.
34. Организация хранения товаров и пути сокращения товарных потерь при хранении.
35. Организация автомобильных перевозок грузов и пути повышения ее эффективности.
36. Условия труда работников торговли и пути обеспечения их охраны и безопасности (на примере крупного магазина, оптового предприятия).
37. Организация приемки товаров по количеству и пути ее совершенствования.
38. Организация приемки товаров по качеству и пути ее совершенствования.
39. Пути совершенствования торгово-технологического процесса на складе.
40. Организация продажи продовольственных товаров по предварительным заказам (на материалах магазина заказов).