

Оглавление

Введение

Раздел 1.

КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В СФЕРЕ ТОВАРОВ И УСЛУГ

Глава 1. Понятие коммерческой деятельности

- 1.1. Сущность коммерческой деятельности
- 1.2. Основные функции и принципы коммерческой деятельности
- 1.3. Классификация розничных и оптовых торговых организаций
- 1.4. Роль и задачи развития коммерческой деятельности на современном этапе

Глава 2. Организация коммерческих служб, управление коммерческой деятельностью предприятий

- 2.1. Государственное регулирование торговой деятельности
- 2.2. Взаимосвязь коммерческой деятельности с элементами маркетинга
- 2.3. Сущность электронной коммерции и ее место в развитии бизнеса России

Раздел 2.

ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ В ОПТОВОЙ ТОРГОВЛЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

Глава 3. Особенности коммерческой деятельности в оптовой торговле

- 3.1. Коммерческая деятельность в оптовой торговле
- 3.2. Сущность и природа оптовой торговли
- 3.3. Виды оптовых предприятий и их роль в обеспечении коммерческой деятельности в оптовой торговле потребительской кооперации,

Глава 4. Организация и управление коммерческой деятельностью в оптовой торговле

- 4.1. Объекты стратегического управления коммерческой деятельности
- 4.2. Задачи и сущность управления коммерческой деятельностью
- 4.3. Принципы и методы управления коммерческой деятельностью
- 4.4. Комплексный подход к управлению рисками в коммерческой деятельности
- 4.5. Управление коммерческой деятельностью в потребительской кооперации

Глава 5. Товарно-ассортиментная политика в оптовой торговле и её составляющие

- 5.1. Понятие и классификация ассортимента товаров
- 5.2. Свойства и показатели ассортимента товаров
- 5.3. Средства товарной информации
- 5.4. Ассортиментная политика

Глава 6. Коммерческие связи в оптовой торговле

- 6.1. Системный подход к формированию хозяйственных связей в оптовой торговле
- 6.2. Виды и порядок заключения договоров в оптовой торговле
- 6.3. Содержание и процесс заключения договоров

Глава 7. Организация и управление коммерческой работой в сфере закупок и продаж товаров

- 7.1. Планирование закупок и продаж товаров
- 7.2. Маркетинговая информационная система для планирования продаж и закупок
- 7.3. Источники поступления товаров в торговую сеть и выбор потенциального поставщика
- 7.4. Формирование и управление товарными запасами
- 7.5. Оптовая продажа товаров: методы, организация и эффективность

Глава 8. Формирование процессов товародвижения в оптовой торговле

- 8.1. Принципы и формы товародвижения
- 8.2. Каналы сбыта в системе товародвижения
- 8.3. Приемка, размещение и хранение товаров
- 8.4. Классификация складов оптовой торговли и их устройство, эффективность использования
- 8.5. Коммерческая деятельность и основы логистики

Раздел 3.

ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ

Глава 9. Структура и функции коммерческой деятельности на розничном торговом предприятии

- 9.1. Сущность розничной торговли. Виды розничных предприятий
- 9.2. Эффективность коммерческой деятельности розничного торгового предприятия
- 9.3. Взаимодействие розничных торговых сетей с поставщиками

Раздел 4.

ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В ТОРГОВО-ПОСРЕДНИЧЕСКИХ СТРУКТУРАХ

Глава 10. Организация и управление торгово-посреднической деятельностью на рынке товаров

- 10.1. Формирование торгово-посреднических структур на оптовом рынке
- 10.2. Классификация и характеристика коммерческой деятельности торговых посредников

Глава 11. Организация и управление коммерческой деятельностью на товарных биржах, выставках и ярмарках, аукционах и торгах

- 11.1. Организация и управление коммерческой деятельностью на товарных биржах
- 11.2. Сущность и техника аукционной торговли

11.3.Организация и проведение торгов

11.4.Сущность и классификация ярмарок

Вопросы для углубленного изучения и самопроверки

Тесты

Список использованных источников информации