

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/kurovaya-rabota/312543>

Тип работы: Курсовая работа

Предмет: Коммерция

Введение 3

1. Теоретические основы коммерческой деятельности 5

1.1 Сущность и содержание коммерческой деятельности 5

1.2 Особенности коммерческой деятельности в сфере услуг 7

2. Коммерческая деятельность учебных центров на примере ООО «ЕГЭ-Центр» 10

2.1 Характеристика коммерческого учебного центра ООО «ЕГЭ-Центр» 10

2.2. Проблемы коммерческой деятельности ООО «ЕГЭ-Центр» и их решение. 12

Заключение 14

Список использованной литературы 15

В настоящее время в коммерческой деятельности занято большое количество организаций. Даже на любом промышленном предприятии действует коммерческая служба, от которой зависит финансовое положение предприятия и развитие конкурентоспособности всей организации.

Данное положение сложилось в связи с переходом России к рыночным отношениям. Современный рынок играет по своим правилам и правила игры довольно жесткие. Как следствие появление жестокой конкуренции между организациями. Рыночные законы можно охарактеризовать формулировкой Дарвина: «Выживает сильнейший». Участники рынка должны быть готовы к этому, неконкурентоспособные организации выходят из игры.

Актуальность работы заключается в необходимости правильной организации коммерческой деятельности для каждой фирмы, а упорядочение организации закупочной и сбытовой деятельности в условиях рыночных отношений является важной частью каждого предприятия.

Объектом исследования данной работы коммерческая деятельность предприятия ООО «ЕГЭ-Центр».

Предметом исследования - коммерческая деятельность на примере предприятия ООО «ЕГЭ-Центр».

Целью исследования является совершенствование организации коммерческой деятельности на примере предприятия ООО «ЕГЭ-Центр».

Для этого необходимо решить следующие задачи:

- определить сущность и содержание коммерческой деятельности;
- рассмотреть особенности коммерческой деятельности в сфере услуг;
- определить основные направления совершенствования коммерческой деятельности в сфере услуг;
- представить общую характеристику предприятия;
- провести анализ основных проблем предприятия;
- разработать мероприятия по совершенствованию коммерческой деятельности;
- определить эффективность предложенных мероприятий.

Информационной базой для данного исследования послужили работы отечественных и зарубежных специалистов в области организации коммерческой деятельности, маркетинга, таких как

1. Теоретические основы коммерческой деятельности

1.1 Сущность и содержание коммерческой деятельности

Коммерция - вид торгового предпринимательства или бизнеса. Коммерция происходит от латинского «commercium», что означает- торговля.

Коммерческая деятельность связана торговыми процессами по осуществлению деятельности купли-продажи с целью получения прибыли.

В общем смысле под коммерцией понимают любую деятельность, направленную на извлечение прибыли. Но такое толкование коммерческой деятельности не совсем соответствует подходу к коммерции как торговым процессам по осуществлению деятельности купли-продажи товаров, оказания услуг.

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ // Собрание законодательства РФ. - № 32.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ // Собрание законодательства РФ.
3. 3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ // Собрание законодательства РФ. - № 31.
4. 4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от . - № 32.
5. М. Экономика торговли: Учеб. пособие – Махачкала: ИПЦ ДГУ, 2019. – 141 с.
6. Басовский, Л.Е., Лунева А.М., Басовский А.Л. Экономика торгового предприятия: Учеб. пособие / Под ред. Л.Е. Басовского. – М.: ИНФРА-М., 2018. – 310 с.
7. Бланк, И.А. Управление прибылью. – М.: Ника-Центр, 2017. — 768 с.
8. Болт, Г.Д. Практическое руководство по управлению сбытом. М.: Юнити, 2018. – 354с.
9. Борисов, Е. Ф. Коммерческая деятельность: Учебник для студентов вузов по направлению и спец. «Экономика в торговле».- М.:Юристъ, 2019.-548 с.
10. Бочаров, В.В. Организация коммерческой деятельности. – С.-П.: Питер, 2019. – 401 с.
11. Бурцев, В.В. Система финансового контроля в сфере сбытовой деятельности предприятий // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. – 2019. — № 2. – С. 44-45
12. Володин, А.А., Баранникова Н.П., Бурмистрова Л.А. Справочник финансиста предприятия. — М.: Инфра-М, 2018. — 510 с.
13. пособие. – М.: Инфра-М, 2015. – 410 с.
14. Голубков Е.П. Коммерческая деятельность. — М.: Финпресс, 2017. – 608 с.
15. Дейян, А., Троадек, А. Стимулирование сбыта и реклама на месте продажи – М.: Прогресс, 2019. – 180 с.
16. Иванов, И.В., Баранов, В.В. Коммерческая деятельность. Стоимостной подход. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2018. — 501 с.
17. Ингрэм Томас Н. Профессиональные продажи. 4 издание.- СПб.:НЕВА, 2020. – 196 с.
18. Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. – М.: проспект, 2018. – 1021 с
19. Ковалева, А.М. Финансовый менеджмент: Учебник — 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2019. – 334 с.
20. Крутякова, Т.Л. Коммерческая деятельность М.: АйСи Групп, 2019. — 221 с.
21. Ланкастер, Дж., Джоббер, Д. Продажи и управление продажами. – М.: ЮНИТИ, 2018. – 410 с.
22. Лысова Н.А., Чернева Л.Ф. Управление ценами.-М.:КноРус, 2019. -191 с.
23. Осипова Л.В., Синяева И.М. Основы коммерческой деятельности М.: ЮНИТИ ДАНА, 2017 — 304 с
24. Патров В.В. Бухгалтерский учет в торговле и общественном питании. 2-е изд. СПб.: Питер, 2018 — 214 с.
25. Попов, Е.В. Продвижение товаров и услуг: Учеб. пособие – М.: Финансы и статистика, 2017. — 310 с.
26. Родичева, В.П. Увеличение оборота розничной торговли как фактор улучшения результатов деятельности организаций//Экономический анализ: теория и практика. -2018. -№ 17. С. 110
27. Снегирева, В. Розничный магазин. Учет процесса реализации товаров. – СПб.: Наука, 2017. -414 с.
28. Соломатин, А.Н. Экономика и организация деятельности торгового предприятия/А.Н. Соломатин. М.: ИНФРА-М, 2019. – 540с.
29. Строков, В.А. Коммерческая деятельность товаропроизводителя. – М.: Хорс, 2018. – 324 с.

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/kursovaya-rabota/312543>