МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ БЕЛОРУССКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Факультет технологий управления и гуманитаризации Кафедра менеджмента

РАБОТА ДОПУЩЕНА К ЗАЩИТЕ:

Зав. кафедрой, доцент

иксии / И.Н. Кандричина

« 18 » июня 2024 г.

ДИПЛОМНАЯ РАБОТА

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Специальность: 1-26 02 02 «Менеджмент»

Специализация: 1-26 02 02 05 «Менеджмент международный»

Студент-дипломник, гр. 10801120

_ Я.В. Крачко

Руководитель, ст. преподаватель

Ю.В. Семашко

Консультант, ст. преподаватель

Ю.В. Семашко

Консультант по технологической

О.М. Володько

части, к.п.н., доцент

Е.О. Шнип

Ответственный за нормоконтроль,

преподаватель

Объем работы:

дипломная работа – 89 страницы; графическая часть – 8 листов;

цифровые носители – 1 диск.

РЕФЕРАТ

Дипломная работа: 89 стр., 12 рисунков и схем, 16 таблиц, 20 использованных источников

СБЫТОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, СБЫТ, ВЫБОР КАНАЛОВ, СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ

Практически каждое предприятие заинтересовано в увеличении доли своей продукции, работ и услуг на рынке. А этого невозможно добиться без разработки эффективной политики реализации товара, без умелого управления процессом продвижения.

Предмет исследования – сбытовая политика предприятия.

Объектом исследования является СООО «ПП ПОЛЕСЬЕ».

Цель дипломной работы – разработать программу совершенствования сбытовой деятельности предприятия СООО «ПП ПОЛЕСЬЕ».

Исходя из цели, необходимо решить следующие задачи:

- 1. Изучить существующую сбытовую политику СООО ПП Полесье.
- 2. Проанализировать рынок и конкурентное окружение предприятия.
- 3. Выявить основные проблемы в сбытовой деятельности предприятия.
- 4. Исследовать потребности и предпочтения целевой аудитории.
- 5. Разработать стратегию улучшения сбытовой политики предприятия.
- 6. Предложить мероприятия по увеличению объемов продаж и улучшению финансовых показателей.
 - 7. Оценить эффективность реализации предложенных мероприятий.
- 8. Сделать выводы о результативности совершенствования сбытовой политики предприятия и предложить рекомендации для дальнейшего развития.

(подпись автора)

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1. Болт Г. Дж. Практическое руководство по управлению сбытом. 55 Пер.с англ. М.: Экономика, 2018. 363 с.
- 2. Багиев Г.Л., Асаул, А.Н. Организация предпринимательской деятельности. М.: Омега-Л, 2018. 432 с.
- 3. Баркан Д.И. Управление сбытом / Д.И. Баркан. СПб.: Изд-во С.-Петерб. ун-та, 2018. 344 с.
- 4. Вэй И. Сбытовая политика предприятия: механизм реализации/ Вэй И. / Евразийский юридический журнал. 2019. № 1 (128). С. 429-430.
- 5. Голубин Е. Формирование и оптимизация каналов сбыта. М.: Инфра-М, 2017. 135c.
- 6. Дегтяренко В.Н. Основы логистики и маркетинга. М.: ЮНИТИДАНА, 2018. 304 с.
- 7. Исмагилов Р. X. Основы экономического анализа в вопросах и ответах. М.: Феникс, 2018. 348 с.
- 8. Котлер Ф., Келлер К. Л. Маркетинг-менеджмент. 14-е изд., переработанное и дополненное С-Пб: Питер, 2018. 421 с.
- 9. Полукаров В.Л. Основы менеджмента: учебное пособие. Издательство: КНОРУС, 2018. 240 с.
- 10. Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов. М.: Перспектива, 2018. 290 с.
- 11. Попов Е.В. Продвижение товаров и услуг. М.: Финансы и статистика, 2019.-320 с.
- 12. Сысоева Е.В. Управление сбытовой политикой организации / Сысоева Е.В. / Инновации и инвестиции. 2019. № 2. С. 76-80
- 13. Санников А.А. Эффективное управление сбытом. М.: Прогресс, 2019. 389 с
- 14. Смолкин А.М. Менеджмент: Основы организации. М.: Высшая школа приватизации и предпринимательства, 2019. 544 с.
- 15. Смехов А. А. Логистика и транспорт. М.: Дело, 2018. 281 с.
- 16. Тихомирян Я.С. Регулирование сбытовой деятельности предприятий АПК.- Омск: Издательство «Омск», -2018.-129с.
- 17. Исторические и информационные данные о СООО «ПП ПОЛЕСЬЕ» [Электронный ресурс]. 2024. Режим доступа: http://www.polesie-toys.com. Дата доступа 02.04.2024.
- 18. Бизнес-план СООО «ПП Полесье» на 2023.

- 19. Должностные инструкции.
- 20. Устав СООО «ПП Полесье».