

РЕФЕРАТ

Дипломный проект студентки Малишевской Дины Владимировны на тему «Совершенствование деятельности управления оптовых продаж организации (на примере ОАО «ГОМЕЛЬХИМТОРГ»)» содержит:

- 157 страниц;
- 54 таблиц;
- 16 рисунков;
- 52 литературных источников;
- 13 приложений;
- 4 чертежа;
- 1 диск мультимедиа.

Ключевые слова: ПРОДАЖИ, ОПТ, РОЗНИЦА, СБЫТ, СБЫТОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, ТОВАРОДВИЖЕНИЕ, ТОРГОВЛЯ и др.

Объектом исследования в дипломном проекте является Открытое акционерное общество «Гомельхимторг» (ОАО «Гомельхимторг»).

Предмет исследования – деятельность управления оптовых продаж предприятия.

В процессе работы выполнены следующие исследования:

1. Рассмотрены методологические подходы к анализу эффективности работы служб продаж.
2. Проведен развернутый анализ эффективности работы управления продаж в ракурсе результатов производственно-хозяйственной деятельности ОАО «Гомельхимторг».
3. Разработаны проекты, направленные на совершенствование деятельности управления оптовых продаж организации.

В ходе дипломного исследования прошли апробацию такие предложения, как:

1. Активизация продаж продукции собственного производства за счет предоставления скидок.
2. Совершенствование системы премирования сотрудников управления.
3. Расширение инструментов сбытовой политики за счет использования Интернет-ресурсов и CRM-системы.

Студент-дипломник подтверждает, что приведенный в дипломном проекте расчетно-аналитический материал объективно отражает состояние исследуемого процесса (объекта), все заимствованные из литературных и других источников теоретические и методологические положения и концепции сопровождаются ссылками на их авторов.