

ТЕМАТИКА КУРСОВИХ РОБІТ
з дисципліни: «Комерційна діяльність»

для студентів спеціальності: 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

1. Комерційна діяльність як засіб реалізації господарських відносин в умовах ринкової економіки.
2. Торгівля як сфера обміну та сфера комерційної діяльності.
3. Комерційна діяльність роздрібного торговельного підприємства та шляхи її удосконалення.
4. Комерційна діяльність оптового торговельного підприємства та шляхи її удосконалення.
5. Комерційна діяльність виробничого торговельного підприємства та шляхи її удосконалення.
6. Комерційна служба торговельного підприємства та шляхи удосконалення її діяльності в умовах ринкових відносин.
7. Комерційна діяльність фірмового магазину та шляхи підвищення її ефективності.
8. Комерційна діяльність приватного торговельного підприємства та оцінка її ефективності.
9. Товар як об'єкт комерційної діяльності.
10. Послуги як фактор забезпечення конкурентоспроможності підприємства.
11. Конкурентоспроможність та її вплив на місце підприємства в галузі торгівлі.
12. Господарські зв'язки суб'єктів ринку поставки товарів та шляхи підвищення їх ефективності.
13. Господарські зв'язки роздрібного торговельного підприємства з постачальниками товарів та їх вдосконалення.
14. Прямі господарські зв'язки роздрібного торговельного підприємства та оцінка їх ефективності.
15. Закупівельна робота торговельного підприємства в ринкових умовах.
16. Стимулювання продажу товарів на оптовому підприємстві.
17. Вивчення формування попиту споживачів на товари на оптовому торговельному підприємстві.
18. Вивчення формування попиту споживачів на товари на роздрібному торговельному підприємстві.
19. Формування комерційних зв'язків супермаркету з товаропостачальниками.
20. Стимулювання продажу товарів на торговельному підприємстві.
21. Вивчення кон'юнктури товарного ринку.
22. Культура та якість торговельного обслуговування споживачів – критерії оцінки комерційної діяльності торгівлі
23. Комерційний ризик у діяльності роздрібного торговельного підприємства та шляхи зниження його рівня.
24. Товаропостачання роздрібної торговельної мережі та шляхи її удосконалення.
25. Формування товарного асортименту в спеціалізованому магазині та шляхи його удосконалення.
26. Форми і методи активізації продажу в умовах конкуренції
27. Структура та функції комерційних служб торговельного підприємства
28. Організація роздрібного продажу товарів у супермаркеті та шляхи її удосконалення.
29. Організаційні форми активізації продажу товарів у магазині та їх ефективність.
30. Дослідження ефективності мерчандайзингу в супермаркетах.

Затверджено на засіданні циклової комісії комерційних та економічних дисциплін
Протокол № 2 від 12.09.2025р.

Голова циклової комісії



Наталя ПЛАСТУН