

Розширений план лекцій

З ДИСЦИПЛІНИ «КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПОСЕРЕДНИЦЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ»

лекційних годин – 30

Викладач – Чукурна О.П.

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1

Тема 1. Загальні засади організації комерційної діяльності посередницьких підприємств

Лекція 1. Ринок, класифікація ринків

Лекція 2. Особливості товарного ринку, як середовища функціонування посередницьких підприємств

Лекція 3. Кон'юнктурні дослідження товарних ринків посередницькими підприємствами

Лекція 4. Формування попиту споживачів на продукцію і послуги

Лекція 5. Комерційні зв'язки і договірні відносини посередників

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2

Тема 2. Організаційні засади закупівельної діяльності та надання додаткових послуг

Лекція 6. Організація закупок, формування асортименту продукції (послуг)

Лекція 7. Реалізації продукції, особливості цінової політики комерційних підприємств

Лекція 8. Виробничі та транспортні послуги

Лекція 9. Інформаційна та організаційно-комерційна діяльність

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 3

Тема 3. Матеріально – технічна база забезпечення комерційної діяльності посередницьких підприємств

Лекція 10. Матеріально-технічна база комерційної діяльності посередницьких підприємств

Лекція 11. Методи оцінювання показників техніко-організаційного рівня посередницьких підприємств та ефективності обслуговування споживачів

Лекція 12. Обігові кошти комерційної діяльності й організація розрахунків

Лекція 13. Формування доходів комерційних підприємств

Лекція 14. Планування витрат комерційної діяльності

Лекція 15. Напрямки розвитку і вдосконалення комерційної діяльності посередників