

ОРІЄНТОВНА ТЕМАТИКА КУРСОВИХ РОБІТ

1. Комерційна діяльність роздрібного торговельного підприємства та шляхи її удосконалення (на прикладі ...)
2. Комерційна діяльність оптового торговельного підприємства та шляхи її удосконалення (на прикладі ...)
3. Комерційна діяльність виробничого підприємства та шляхи її удосконалення (на прикладі ...)
4. Комерційна діяльність підприємств на ринку нерухомості (на прикладі ...)
5. Комерційна діяльність підприємств на ринку цінних паперів (на прикладі ...)
6. Комерційна діяльність підприємств на ринку інтелектуальних продуктів (на прикладі ...)
7. Комерційна діяльність підприємств на ринку інформаційних технологій (на прикладі ...)
8. Аналіз та удосконалення системи обслуговування клієнтів у торговельному підприємстві (на прикладі ...)
9. Використання цифрових технологій у комерційній діяльності (CRM, ERP-системи) (на прикладі ...)
10. Сучасні інтернет-магазини: організація діяльності та конкурентні переваги (на прикладі ...)
11. Розвиток маркетплейсів в Україні та їхній вплив на малий бізнес(на прикладі ...).
12. Логістичні стратегії у комерційній діяльності підприємств(на прикладі ...).
13. Роль бренду в комерційному успіху підприємства(на прикладі ...).
14. Використання соціальних мереж у просуванні товарів і послуг(на прикладі ...).
15. Організація асортиментної політики торговельного підприємства(на прикладі ...).
16. Тенденції розвитку електронної комерції в Україні(на прикладі ...).
17. Управління товарними запасами на прикладі торговельного підприємства. (на прикладі ...)
18. Використання Big Data для аналізу поведінки споживачів. (на прикладі ...)

19. Сучасні підходи до формування цінової політики підприємства. (на прикладі ...)
20. Особливості розвитку стартапів у сфері торгівлі та послуг. (на прикладі ...)
21. Дослідження конкурентного середовища у сфері роздрібно́ї торгівлі. (на прикладі ...)
22. Використання систем лояльності для підвищення ефективності комерційної діяльності. (на прикладі ...)
23. Перспективи розвитку крос-докінгу в логістиці торговельних компаній. (на прикладі ...)
24. Розвиток франчайзингу в Україні як форми підприємницької діяльності. (на прикладі ...)
25. Організація комерційних переговорів і ділового спілкування. (на прикладі ...)
26. Використання інноваційних технологій у сфері послуг (QR-оплати, мобільні додатки). (на прикладі ...)
27. Етика комерційної діяльності та корпоративна соціальна відповідальність. (на прикладі ...)
28. Сучасні методи управління персоналом у сфері торгівлі. (на прикладі ...)
29. Використання електронних платіжних систем у комерційній діяльності. (на прикладі ...)
30. Аналіз діяльності торговельного підприємства в умовах кризи та шляхи підвищення ефективності. (на прикладі ...)
31. Сучасні інструменти реклами в комерційній діяльності (таргетинг, контекстна реклама). (на прикладі ...)
32. Дослідження впливу електронних біржових платформ на комерційну діяльність підприємств. (на прикладі ...)
33. Комерційна служба торговельного підприємства та шляхи удосконалення її діяльності в умовах ринкових відносин (на прикладі ...)
34. Оцінка ефективності комерційної діяльності торговельного підприємства (на прикладі ...)

35. Комерційна діяльність продовольчого міського ринку та шляхи її удосконалення (на прикладі ...)
36. Маркетингові дослідження проблем структурно-територіальної організації роздрібно-торговельної мережі у місті (на прикладі ...)
37. Організація роботи фірмового магазину промислового підприємства та шляхи її удосконалення (на прикладі ...)
38. Комерційна діяльність фірмового магазину та шляхи підвищення її ефективності (на прикладі ...)
39. Господарські зв'язки суб'єктів ринку з поставки товарів (продукції, сировини) та шляхи підвищення їх ефективності (на прикладі ...)
40. Шляхи підвищення ефективності господарських зв'язків підприємств щодо закупівлі сільськогосподарської продукції (на прикладі ...)
41. Формування комерційних зв'язків супермаркету (універмагу) з товаропостачальниками та їх ефективність (на прикладі ...)
42. Шляхи підвищення ефективності господарських зв'язків виробників непродовольчих товарів народного споживання з торговельними підприємствами (на прикладі ...)
43. Шляхи удосконалення господарських зв'язків виробників продовольчих товарів із торговельними підприємствами (на прикладі ...)
44. Шляхи підвищення ефективності господарських зв'язків із поставки товарів (продукції, сировини) (на прикладі ...)
45. Оцінка ефективності прямих господарських зв'язків щодо поставки товарів (на прикладі ...)
46. Оцінка ефективності опосередкованих господарських зв'язків щодо поставки товарів (на прикладі ...)
47. Формування господарських зв'язків суб'єктами господарювання на оптовому ярмарку (на прикладі ...)
48. Інформаційне забезпечення комерційної діяльності торговельного (роздрібного або оптового) чи виробничого підприємства (на прикладі ...)
49. Організація закупівельної діяльності виробничого або торговельного

(оптового, роздрібного) підприємств в системі маркетингових рішень (на прикладі ...)

50. Планування закупівельної діяльності виробничого підприємства (на прикладі ...)

51. Організація оптової закупівлі сільськогосподарської продукції на товарній біржі та шляхи її удосконалення (на прикладі ...)

52. Організація закупівлі товаровиробниками сировини та шляхи її удосконалення (на прикладі ...)

53. Організація та стимулювання збуту товарів на виробничому (оптовому) підприємстві (на прикладі ...)

54. Ефективність збутової діяльності виробничого (оптового) підприємства (на прикладі ...)

55. Прямий збут товарів та оцінка його ефективності (на прикладі ...)

56. Шляхи підвищення ефективності оптового продажу товарів (на прикладі ...)

57. Підвищення ефективності послуг оптового підприємства (на прикладі ...)

58. Посередницька діяльність оптового підприємства та шляхи її удосконалення (на прикладі ...)

59. Шляхи вдосконалення організації оптового продажу на оптовому торговельному підприємстві (на прикладі ...)

60. Організація продажу товарів на оптовому продовольчому ринку (на прикладі ...)

61. Вивчення та формування попиту покупців на товари (на прикладі ...)

62. Вивчення та формування попиту покупців на послуги (на прикладі ...)

63. Формування попиту споживачів на нові товари (на прикладі ...)

64. Товаропостачання магазину та шляхи його удосконалення (на прикладі ...)

65. Способи доставки товарів у роздрібну торговельну мережу з виробничого підприємства та їх ефективність (на прикладі ...)