СОДЕРЖАНИЕ

Введение……………………………………………………...……………………3

1 Теоретические основы организации и осуществления коммерческой деятельности на предприятии розничной торговли ……………………………6

1.1 Понятие и сущность коммерческой деятельности розничной торговли……………………………………………………………………………6

1.2 Направления и этапы в коммерческой деятельности, формирование ассортимента на розничных торговых предприятиях………………………....10

1.3 Пути и методы совершенствования коммерческой деятельности розничного предприятия в современных реалиях……………………………..19

2 Анализ коммерческой деятельности предприятия розничной торговли…………………………………………………………………………..29

2.1 Организационно-правовая характеристика магазина «Пятерочка №132» ….............................................................................................................................29

2.2 Оценка основных показателей хозяйственной деятельности магазина «Пятерочка №132» ……………………………………………….…….…….....35

2.3 Анализ конкурентов магазина «Пятёрочка №132»….........………..……...43

3 Пути повышения эффективности коммерческой работы в розничной торговой организации……………..…………………………….…………..…..46

3.1 Мероприятия, направленные на совершенствование деятельности магазина «Пятерочка №132»….………………………..……………….…...….46

3.2 Оценка эффективности предложенных мероприятий……………..….......49

Заключение……………………………………………………………….…..….55

Список использованных источников……………………………………..……57

ВВЕДЕНИЕ

В России экономическая ситуация требует от фирм и организаций постоянной эволюции, чтобы они не отставали от прогресса и бизнеса. Насыщение всех рынков товарами заставляет компании бороться за покупателей, что подчеркивает важность совершенствования организации коммерческой деятельности и розничной торговли. Продукция или услуга, производимая фирмой, должна быть продана с учетом предпочтений и пожеланий клиентов, чтобы получить наибольшую выгоду.  
 Для любого предпринимателя главная задача заключается в том, чтобы совместить желания клиентов и свои возможности. Это позволит ему доказать покупателю преимущества своего товара или услуги. Система сбыта является центральным элементом коммерческой деятельности на предприятии, ведь именно в процессе сбыта определяется, насколько удачными были концепции и стратегии продвижения товара на рынок. Если все было задумано правильно, то покупатель заметит товар, и прибыль придет не заставив себя ждать.  
 Для продвижения каждого товара на рынке нужна качественная и оригинальная реклама, а также проведение различных акций, которые способствуют продвижению товара. Однако, чтобы удовлетворить запросы потребителей, необходимо изучать их мнение о товарах фирмы, конкурирующих товарах, а также проблемах и перспективах жизни и работы потребителей. Именно здесь фирма должна проявлять свою активность в рамках системы сбыта, где она ближе всего соприкасается с покупателем.  
 Для предприятия сбыт продукции имеет большое значение, поскольку этот показатель определяет другие показатели (например, величину доходов, уровень рентабельности, прибыль), а также связан с производством и материально-техническим обеспечением. Именно в процессе сбыта окончательно определяется успех работы предприятия, направленной на увеличение объемов деятельности и получение максимальной прибыли.

*Коммерческая деятельность предприятия* – финишный комплекс во всей деятельности фирмы по созданию, производству и доведению товара до потребителя. Именно здесь потребитель либо признаёт, либо не признаёт все усилия фирмы полезными и нужными для себя и, соответственно, покупает или не покупает ее продукцию и услуги.

*Актуальность* данной темы дипломной работы обусловлена тем, что организация и управление коммерческой деятельностью предприятия являются одним из наиболее важных элементов системы взаимодействия фирмы и потребителя как субъектов экономических отношений.

*Объектом* исследования работы является АО ТД «Перекресток» магазин «Пятерочка №132».

*Предметом* данной дипломной работы является коммерческая деятельность предприятия АО ТД «Перекресток» магазин «Пятерочка №132».

*Целью работы* является разработка рекомендаций совершенствования организации коммерческой деятельности предприятия розничной торговли. Для этого необходимо решить следующие *задачи*:

* рассмотреть функции и задачи коммерческой деятельности;
* раскрыть сущность коммерческой деятельности предприятия;
* дать характеристику предприятия АО ТД «Перекресток» магазин «Пятерочка №132»;
* провести анализ коммерческой деятельности предприятия АО ТД «Перекресток» магазин «Пятерочка №132».
* дать рекомендации по совершенствованию коммерческой деятельности АО ТД «Перекресток» магазин «Пятерочка №132».

*Практическая значимость* проведённого исследования состоит в возможности использования результатов исследования для решения практических задач.

Работа состоит из введения, трёх основных глав, заключения, списка использованных источников.