СОДЕРЖАНИЕ

Введение 3

1. Теоретические основы организации и совершенствования коммерческой работы по продажам товаров (услуг) 5
	1. Понятие организации коммерческой работы по продажам товаров (услуг) 5
	2. Внедрение новейших технологий в коммерческой деятельности в сфере услуг 8
	3. Совершенствование коммерческой работы по продажам товаров (услуг) 12
2. Анализ экономическо-хозяйственной деятельности предприятия ПАО

«Ростелеком» 15

* 1. Организационно-правовая характеристика предприятия ПАО

«Ростелеком» 15

* 1. Анализ экономических показателей предприятия ПАО «Ростелеком» 18
	2. Анализ конкурентов предприятия ПАО «Ростелеком»… 29
1. Мероприятия по совершенствованию коммерческой деятельности ПАО

«Ростелеком» 37

Заключение 43

Список использованных источников 45

ВВЕДЕНИЕ

Коммерческая деятельность – это вид деятельности, в котором осуществляется производство, торговля или оказание услуг в целях получения прибыли. Коммерческая деятельность может носить различный характер - от малого бизнеса до международных корпораций. Для ее осуществления необходимы достаточный капитал, наличие квалифицированных специалистов и управленческих навыков, способность найти клиентов и предложить им продукцию или услуги. Она включает в себя многие виды экономической деятельности, такие как производство продукции, реализация товаров на рынке, оказание услуг, оптовая и розничная торговля и т.д.

Организация коммерческой деятельности необходима для получения прибыли и развития компании. Коммерческая деятельность позволяет компаниям получать прибыль, которая является основой для финансирования дальнейшего развития компании. Она также способствует созданию рабочих мест и увеличению производства, что в свою очередь стимулирует экономический рост.

Совершенствование коммерческой деятельности необходимо для повышения эффективности и конкурентоспособности предприятия на рынке. Это включает в себя разработку более эффективных стратегий продаж, улучшение качества продукции или услуг, рационализацию производства, повышение уровня сервиса для клиентов, совершенствование маркетинговых и рекламных кампаний и т.д. Все это позволяет удовлетворять потребности клиентов, привлекать новых покупателей и удерживать уже имеющихся, а также увеличивать прибыль и развивать бизнес.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что эффективная коммерческая работа по продажам является необходимым условием для стабильности и развития любого бизнеса. Без успешных продаж невозможно получить прибыль, а значит, и обеспечить рост и развитие компании. При этом

важно понимать, что успешная коммерческая работа по продажам возможна только при соблюдении высоких стандартов качества товаров или услуг, а также при постоянном анализе и улучшении процессов продаж.

Цель дипломной работы – предложить мероприятия по совершенствованию деятельности ПАО «Ростелеком».

Для достижения данной цели необходимо выполнить ряд задач:

1. Изучить теоретические основы организации и совершенствования коммерческой работы по продажам товаров (услуг).
2. Проанализировать хозяйственную деятельность предприятия ПАО «Ростелеком».
3. Предложить мероприятия по совершенствованию деятельности ПАО

«Ростелеком».

Объектом исследования дипломной работы является предприятие розничной торговли ПАО «Ростелеком».

Предметов исследования дипломной работы является коммерческая деятельность предприятий сферы услуг.

Практическая значимость дипломной работы заключается в исследовании коммерческой деятельности предприятия ПАО «Ростелеком», что поможет разобраться в особенности его работы.

В данной дипломной работе будут использоваться графики, диаграммы, рисунки.