СОДЕРЖАНИЕ

[Введение 2](#_Toc135754468)

[1 Теоретические аспекты эффективного управления продажами компании 5](#_Toc135754469)

[1.1 Сущность управления продажами 5](#_Toc135754470)

[1.2 Значение и задачи управления продажами 12](#_Toc135754471)

[1.3 Показатели и методы оценки эффективности управления продажами 18](#_Toc135754472)

[2 Анализ эффективности управления продажами ООО «КЕРАМА-Екатеринбург» 25](#_Toc135754473)

[2.1 Общая характеристика компании ООО «КЕРАМА-Екатеринбург» 25](#_Toc135754474)

[2.2 Анализ финансово-экономической деятельности ООО «КЕРАМА-Екатеринбург» 33](#_Toc135754475)

[2.3 Характеристика и оценка эффективности управления продажами ООО «КЕРАМА-Екатеринбург» 46](#_Toc135754476)

[3 Разработка и обоснование мероприятий по повышению эффективности управления продажами в ООО «КЕРАМА-Екатеринбург» 56](#_Toc135754477)

[Заключение 69](#_Toc135754478)

[Список использованных источников 76](#_Toc135754479)

[Приложение А 81](#_Toc135754480)

[Приложение Б 82](#_Toc135754481)

[Приложение В 83](#_Toc135754482)

[Приложение Г 84](#_Toc135754483)

[Приложение Д 85](#_Toc135754484)

# ВВЕДЕНИЕ

В современной экономике способность компании эффективно осуществлять продажи своей продукции во многом является определяющей с точки зрения ее развития. Чем эффективнее компания управляет продажами – тем большую прибыль она получает, тем больше средств она направляет на внутреннее инвестирование, тем более качественный персонал может привлечь, тем стабильнее ее рыночное положение и тем более повышается ее конкурентоспобность. Тем самым управление продажами представляет собой важный элемент ведения бизнеса, и данная тема в настоящее время весьма актуальна.

Цель выпускной квалификационной работы заключается в изучении теоретических и практических аспектов эффективного управления продажами в современной компании.

Для достижения этой цели были поставлены следующие задачи:

- изучить сущность управления продажами;

- изучить значение и задачи управления продажами;

- провести оценку эффективности управления продажами общества с ограниченной ответственностью;

- разработать рекомендации по повышению эффективности управления продажами компании.

Объектом исследования в выпускной квалификационной работе является компания ООО «КЕРАМА-Екатеринбург», занимающаяся продажей керамической плитки и керамического гранита, мозаики и декоративных элементов, сантехники и мебели для ванных комнат, а также обоев. Является фирменным магазином ООО «Керама Марацци».