

Міністерство освіти і науки України  
 Національний технічний університет  
 «Дніпровська політехніка»

Навчально-науковий інститут економіки  
 Факультет менеджменту

Кафедра прикладної економіки, підприємництва та публічного управління

**ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА**  
**кваліфікаційної роботи ступеня *бакалавр***

Студента *Демченко Анастасії Ігорівни*

академічної групи *076-18ск-1*

спеціальності 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

за освітньою програмою Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

на тему: «Формування підходів до управління продажами підприємства (на прикладі компанії «Технооптторг-Трейд»)»

Керівники	Прізвище, ініціали	Оцінка за шкалою		Підпис
		рейтинговою	інституційною	
кваліфікаційної роботи	<i>Терехов Є.В.</i>			
розділів:				

<b>Рецензент</b>				
------------------	--	--	--	--

<b>Нормоконтролер</b>				
-----------------------	--	--	--	--

Дніпро  
 2021

**ЗАТВЕРДЖЕНО:**завідувач кафедри  
прикладної економіки, підприємництва \_\_\_\_\_

та публічного управління \_\_\_\_\_

(повна назва)

О.Г. Вагонова \_\_\_\_\_

(підпис)

(прізвище, ініціали)

«16» березня 2021 року

**ЗАВДАННЯ**  
**на кваліфікаційну роботу**  
**ступеня бакалавр**Студентці *Демченко Анастасії Ігорівни академічної групи 076-18ск-1*спеціальності *076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність*за освітньою програмою *Підприємництво, торгівля та біржова діяльність*на тему: *«Формування підходів до управління продажами підприємства**(на прикладі компанії «Технооптторг-Трейд»)**затверджену наказом ректора НТУ «Дніпровська політехніка» від 25 травня 2021 р.**№ 293-с*

Розділ	Зміст	Термін виконання
Розділ 1. Теоретичний	Дослідити зміст збутової діяльності підприємств та її вплив на показники ефективності. Здійснити огляд літературних джерел за темою дослідження.	04.05.21-18.05.21
Розділ 2. Аналітичний	Надати економіко-організаційну характеристику торговельного підприємства. Визначити ключові показники ефективності діяльності торговельного підприємства. Визначити фактори розвитку підприємства сфери торгівлі.	19.05.21-31.05.21
Розділ 3. Прикладний	Розробити пропозиції щодо підвищення ефективності збутової діяльності підприємства сфери торгівлі.	01.06.21-14.06.21

Завдання видано \_\_\_\_\_ *Терехов Є.В.*

Дата видачі \_\_\_\_\_

Дата подання до екзаменаційної комісії \_\_\_\_\_

Прийнято до виконання \_\_\_\_\_ *Демченко А.І.*

## РЕФЕРАТ

ТОРГОВЕЛЬНЕ ПІДПРИЄМСТВО, ЗБУТ ПРОДУКЦІЇ, РИНОК,  
ЕФЕКТИВНІСТЬ, ПРОПОЗИЦІЯ, ПОПИТ.

Пояснювальна записка кваліфікаційної роботи бакалавра на тему «Формування підходів до управління продажами підприємства (на прикладі компанії «Технооптторг-Трейд».

59 сторінок, 6 рис., 12 табл., 25 інформаційних джерел, 3 додатки.

*Об'єктом дослідження* є процес управління продажами підприємства сфери торгівлі.

*Предметом дослідження* є методичні засади та практичні підходи до управління продажами підприємства сфери торгівлі.

*Мета дослідження* – узагальнити методичні основи й теоретично обґрунтувати процес управління продажами підприємства сфери торгівлі.

Отримані результати. У першому розділі зображені підходи до визначення поняття «управління продажами». Здійснений огляд літературних джерел за темою дослідження.

У другому розділі здійснено аналіз господарської діяльності підприємства сфери збуту в аспекті управління продажами його товарів. Визначені фактори впливу на обсяги продажів торговельного підприємства на ринку автозапчастин.

У третьому розділі наведені рекомендації щодо підвищення обсягів продажів торговельного підприємства на ринку автозапчастин.

Сфера практичного застосування результатів роботи – підприємства сфери торгівлі, що пропонують товари на ринку автозапчастин.

## ЗМІСТ

	стор.
ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПРОДАЖАМИ	8
1.1. Особливості організації збутової діяльності підприємства.....	8
1.2. Огляд літературних джерел за темою дослідження.....	17
1.3. Мета, завдання та методи дослідження.....	20
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ЕКОНОМІКО - ОРГАНІЗАЦІЙНИХ УМОВ ФОРМУВАННЯ ПРОПОЗИЦІЇ ТОВАРІВ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА	
2.1. Економіко-організаційна характеристика підприємства сфери торгівлі (на прикладі ТОВ «Технооптторг-Трейд»).....	22
2.2. Аналіз зовнішнього середовища збутової діяльності ТОВ «Технооптторг-Трейд» .....	33
2.3. Фактори впливу на результати збутової діяльності на ринку автозапчастин.....	37
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ОСЯГІВ ПРОДАЖІВ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА	
3.1. Побудова клієнтоорієнтованої системи збуту на торговельному підприємстві.....	42
3.2. Рекомендації щодо підвищення обсягів продажів товарів на ринку автозапчастин.....	52
ВИСНОВКИ.....	58
ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ.....	60
ДОДАТОК А. Відгук на кваліфікаційну роботу бакалавра.....	63
ДОДАТОК Б. Рецензія на кваліфікаційну роботу бакалавра.....	65
ДОДАТОК В. Довідка про результати перевірки тексту кваліфікаційної роботи бакалавра на присутність запозичень.....	66