

Министерство образования Республики Беларусь
ГОМЕЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
имени П.О. Сухого

Наименование факультета гуманитарно-экономический

Кафедра Маркетинг и отраслевая экономика

«УТВЕРЖДАЮ»

Зав. кафедрой Л. Л. Соловьева

(подпись)

«9» февраля 2022г.

ЗАДАНИЕ
по курсовой работе
по дисциплине «Отраслевой маркетинг»

Студенту Шатон Оксане Владимировне МГп-31

1. Тема курсовой работы: Совершенствование организации стимулирования сбыта на промышленном предприятии (на примере ОАО «Речицадрев»)

2. Сроки сдачи студентом законченной работы 15 мая 2022 г.

3. Исходные данные к работе за три года:

отчет о прибылях и убытках,

стоимость основных средств

численность работающих,

ассортимент и номенклатура выпускаемой продукции

структура ассортимента по объему продаж и прибыли

характеристика упаковки продукции

политика продвижения предприятия

политика распределения предприятия

ценовая политика предприятия

отчет о производстве продукции и услуг промышленного характера

отчет о затратах на производство

статистическая отчетность по отрасли

4. Содержание курсовой работы (перечень подлежащих разработке вопросов)

Введение

ГЛАВА 1. Теоретические основы разработки системы стимулирования сбыта
промышленного предприятия

1.1 Сущность системы сбыта продукции предприятия и основные типы организации каналов сбыта

1.2 Основные мероприятия по стимулированию сбыта и их характеристика

1.3 Методы оценки эффективности системы сбыта

ГЛАВА 2. Анализ системы стимулирования сбыта продукции ОАО «РЕЧИЦАДРЕВ»

2.1 Организационно-экономическая характеристика деятельности ОАО «Речицадрев»

2.2. Анализ маркетинговой деятельности ОАО «Речицадрев»

2.3 Оценка эффективности системы сбыта продукции ОАО «Речицадрев»

ГЛАВА 3. Основные направления совершенствования организации стимулирования сбыта ОАО «РЕЧИЦАДРЕВ»

3.1 Совершенствование товарной политики за счет организации выпуска новой продукции

3.2 Углубление ассортимента услуг за счет модернизации технологии раскроя

3.3 Развитие сбытовой политики за счет совершенствования системы скидок для дилеров

Заключение

Список использованных источников

5. Перечень графического материала: графики и диаграммы анализа статистической информации результатов маркетинговых исследований.

6. Консультанты по курсовой работе: Шкабарина А. О., Карчевская Е. Н.

7. Дата выдачи задания 9 февраля 2022 г.

8. Календарный график выполнения курсовой работы:

1 глава – 3 марта 2022 г.

2 глава – 18 марта 2022 г.

3 глава – 8 мая 2022 г.

чистовик – 15 мая 2022 г.

Руководитель _____ А. О. Шкабарина
(подпись)

Задание принято к исполнению 9 февраля 2022 г. _____
(дата и подпись студента)