**ПРИМЕРНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ ТЕМ ДИПЛОМНЫХ РАБОТ**

**ПО ПРОГРАММЕ «МВА–УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ»**

1. Маркетинговый анализ и его роль в управлении продажами.
2. Формирование системы управления продажами.
3. HR-менеджмент как средство достижение стратегии развития компании и обеспечения роста продаж.
4. Организационная и корпоративная культура компании и их влияние на достижение сбалансированность системы продаж.
5. Формирование системы управление персоналом в продажах.
6. Анализ, оценка и управление эффективностью системы продаж.
7. Управление каналами продаж.
8. Формирование системы управления ассортиментом в продажах.
9. Разработка ассортиментной политики.
10. Управление рентабельностью продаж.
11. Управление дебиторской задолженностью в продажах.
12. Практика управления коммуникациями в каналах продаж.
13. Факторы, влияющие на эффективность системы продаж.
14. Планирование продаж.
15. Ключевые направления повышения эффективности системы продаж.
16. Специфика работы с клиентами в продажах.
17. Экологические продажи.
18. Формирование ценностного предложения потенциальным клиентам.
19. Современные технологии управление продажами.
20. Влияние маркетинга и рекламы на эффективность и объемы продаж.