

Коммерческая деятельность.

Выполнили студентки
2курса группы Кт-447
Диляра Сабирова
Моисеева Н Л.

- **Коммерческая деятельность - это деятельность, которая направлена на получение прибыли.**



<http://nedvizhnost-shteti.ru/>

orfeus-realty.at.ua

- Задачи коммерческой деятельности:
 - 1) закупка материальных ресурсов, сырья, материалов предприятиями и организациями;
 - 2) планирование объёмов закупки товаров с учётом намеченного уровня прибыли;
 - 3) планирование ассортимента сбыта продукции на промышленных предприятиях.
 - 4) организация сбыта продукции предприятиями и изготовителями;
 - 5) поиск и выбор наилучшего партнёра и изготовителя и так далее.

● Поскольку главным объектом коммерческой деятельности является от купли - продажи, то на первый план поступают расчётная, денежная сторона деятельности менеджеров предприятия:

- 1) оперение цены, обеспечивающая максимальную прибыли;
- 2) заключение и реализация договоров и контрактов;
- 3) работа с поставщиками товаров;
- 4) организация товародвижения;
- 5) работа с банками;
- 6) осуществление таможенных операций и так далее

- Организация коммерческой деятельности на предприятии.

Формирование организационной структуры коммерческих служб предприятия должно исключать:

- 1) определения места в структуре управления предприятия, установление соподчиненности и функций;
- 2) распределение функций между отдельными группами и работникам.

К коммерческим службам промышленного предприятия относят:

- 1) служба материального обеспечения;
- 2) служба сбыта;
- 3) служба маркетинга.

К числу основных целей

коммерческой деятельности

относят:

- 1) формирование коммерческой политики. Под коммерческой политикой понимается необходимый состав текущих и перспективных задач коммерческой деятельности, выбор способов их решения.
- 2) комплексный подход к коммерческой работе. Подразумевается тесная связь предприятия с поставщиками, купля-продажа товаров в зависимости от структуры рыночного спроса, управление продвижением товаров покупателю.

- 3) управление куплей-продажей товаров на коммерческой основе, с использованием инструментов маркетинга.
- 4) развитие целевых рынков. Изучение состояния рынка выражает мотивации покупателей, платежеспособный спрос, предпосылки его роста, соотношение между спросом и предложением.
- 5) адаптация коммерции к изменениям окружающей среды.
- 6) обеспечение учета издержек связанных с коммерческой деятельностью. Коммерческий успех определяется взаимовыгодностью сделок, предприимчивостью, компромиссами и компетенции коммерсанта.

Коммерческую деятельность можно условно разделить на несколько этапов:

- 1 - изучение спроса и определение потребностей в товарах;
- 2 - выявление поставщиков товаров и установление с ними хозяйственных связей;
- 3 - организация оптовой (розничной) закупки потребительских товаров;
- 4 - коммерческая деятельность по оптовой продаже товаров;
- 5 - коммерческая деятельность по розничной продаже товаров;
- 6 - формирование ассортимента и управление товарными запасами;
- 7 - рекламно-информационная деятельность;
- 8 - оказание торговых услуг.