Кр\_Стимулирование сбыта на предприятии

Стр-37

Содержание

[Введение](#_Toc513550186)

[1 Теоретические аспекты экономического стимулирования эффективной организации сбыта](#_Toc513550187)

[1.1 Сущность и содержание сбытовой деятельности на предприятии](#_Toc513550188)

[1.2 Факторы оказывающие воздействие на сбыт](#_Toc513550189)

[2 Анализ методов стимулирования сбыта ТОО](#_Toc513550190)

[2.1 Характеристика деятельности ТОО](#_Toc513550191)

[2.2 Организация системы сбыта на предприятии](#_Toc513550192)

[3 Совершенствование стимулирования сбыта на предприятии](#_Toc513550193)

[Заключение](#_Toc513550194)

[Список использованной литературы](#_Toc513550195)

# Заключение

При написании курсовой работы были сделаны следующие выводы:

Сбытовая деятельность как товаров, услуг, так и производимой продукции является неотъемлемой частью основной деятельности торгового предприятия, так как является непременным условием получения прибыли. Сбыт в организации выполняет ряд функций и может осуществляться посредством нескольких каналов. Канал сбыта продукции может реализовывать ряд функций, основными из которых являются:

- нахождение контактов с потребителями;

- транспортировка и складирование товаров;

- финансирование как поставщиков, так и потребителей.

# Список использованной литературы

1Абдулжанов А.Г., Баширов И.Х. Маркетинг. Исследования. Организация. Внедрение. Донецк: кассиопея, 2018. - 316 с.;

2 Абрамова Г.П. Маркетинг: вопросы и ответы. — М.: Агропромиздат, 2011. - с. 216;

3 Автосалон и автосредства "Модус" Электронный ресурс: http: // www. modus. net;

4 Автоцентр "Бипек-авто". Электронный ресурс: http: // www. [bipek.kz](http://www.bipek.kz/);

5 Багиев Г.Л., Тарасевич В.М., Анн Х. Маркетинг. — М.: Экономика, 2015. - 145 с.