

ГОСУДАРСТВЕННОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
«ИНСТИТУТ БИЗНЕСА БЕЛОРУССКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА»

**Факультет «Высшая школа бизнеса»
Кафедра инновационного управления**

Аннотация к магистерской диссертации

**ПЛАН СОЗДАНИЯ ОТДЕЛА ПРОДАЖ ОПТОВОЙ КОМПАНИИ
ООО АВС**

АНИСКОВИЧ Юлия Олеговна

Научный руководитель:
Куликович Тамара Олеговна,
соучредитель ООО «Студия Сорокина и Куликович».

Минск, 2019

РЕФЕРАТ

Магистерская диссертация: 83 с., 10 рис., 28 табл., 46 ист., 4 прил.

Ключевые слова: ОТДЕЛ ПРОДАЖ, ПЛАН РАЗВИТИЯ, ОЦЕНКА СРЕДЫ, КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ, ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА, СИСТЕМА ОПЛАТЫ ТРУДА, ПОДБОР ПЕРСОНАЛА, ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Объект исследования: ООО «АВС».

Цель магистерской диссертации: обоснование плана построения отдела продаж организации, функционирующей на рынке кормов и кормовых добавок Республики Беларусь.

Методы исследования: системный подход к изучаемым явлениям и процессам, наблюдение, анализ и синтез, группировки и сравнения, методы экономического анализа.

Результаты исследования: в рамках работы исследованы теоретические основы разработки стратегии построения отдела продаж, проведен анализ внешних условий функционирования организации и ее конкурентоспособности, а также обоснован план построения отдела продаж создаваемой организации.

Элементы научной новизны: разработан план построения отдела продаж организации, функционирующей на рынке кормов и кормовых добавок Республики Беларусь, учитывающий сложившиеся в настоящее время макроэкономические условия, потребности потребителей и особенности развития отмеченного рынка, а также возможное изменение объемов реализации.

Область применения полученных результатов: деятельность ООО «АВС» и иных торговых организаций страны, действующих в аналогичной отрасли.

Автор работы подтверждает, что приведенные в ней материалы правильно и объективно отражают состояние исследуемого процесса, а все заимствованные из литературных и других источников теоретические, методологические и методические положения и концепции сопровождаются ссылками на их автора.

РЭФЕРАТ

Магістарская дысертацыя: 83 з., 10 мал., 28 табл., 46 іст., 4 дадат.

Ключавыя словы: АДДЗЕЛ ПРОДАЖАЎ, ПЛАН РАЗВІЦЦЯ, АЦЭНКА АСЯРОДДЗЯ, КАНКУРЭНТАЗДОЛЬНАСЦЬ, АРГАНІЗАЦЫЙНАЯ СТРУКТУРА, СІСТЭМА АПЛАТЫ ПРАЦЫ, ПАДБОР ПЕРСАНАЛУ, ЭФЕКТЫЎНАСЦЬ

Аб'ект даследавання: ТАА «АВС».

Мэта магістарскай дысертацыі: абгрунтаванне плану пабудовы аддзела продажаў арганізацыі, што функцыюе на рынку кармоў і кармавых дадаткаў Рэспублікі Беларусь.

Метады даследавання: сістэмны падыход да вывучаных з'яў і працэсаў, назіранне, аналіз і сінтэз, групоўкі і параўнанні, метады эканамічнага аналізу.

Вынікі даследавання: у рамках працы даследаваны тэарэтычныя асновы распрацоўкі стратэгіі пабудовы аддзела продажаў, праведзены аналіз вонкавых умоў функцыявання арганізацыі і яе канкурэнтаздольнасці, а таксама абгрунтаван план пабудовы аддзела продажаў стваранай арганізацыі.

Элементы навуковай навізны: распрацаваны план пабудовы аддзела продажаў арганізацыі, якая функцыянуе на рынку кармоў і кармавых дабавак Рэспублікі Беларусь, які ўлічвае якія склаліся ў цяперашні час макраэканамічныя ўмовы, патрэбы спажыўцоў і асаблівасці развіцця адзначанага рынку, а таксама магчымае змяненне аб'ёмаў рэалізацыі.

Вобласць ужывання атрыманых вынікаў: чыннасць ТАА «АВС» і іншых гандлёвых арганізацый краіны, што робяць у аналагічнай галіне.

Аўтар працы пацвярджае, што прыведзеныя ў ёй матэрыялы слухна і аб'ектыўна адлюстроўваюць стан доследнага працэсу, а ўсе запазычаныя з літаратурных і іншых крыніц тэарэтычныя, метадалагічныя і метадычныя становішчы і канцэпцыі суправаджаюцца спасылкамі на іх аўтара.

ABSTRACT

Master's thesis: 83 p., 10 fig., 83 tab., 46 sources, 4 annexes

Key words: SALES DEPARTMENT, DEVELOPMENT PLAN, ENVIRONMENTAL ASSESSMENT, COMPETITIVENESS, ORGANIZATIONAL STRUCTURE, LABOR PAYMENT SYSTEM, PERSONNEL SELECTION, EFFICIENCY

Object of study: LLC «ABC».

The purpose of the master's thesis: justification of the plan to build a sales department of an organization operating in the market of feed and feed additives of the Republic of Belarus.

Research methods: a systematic approach to the studied phenomena and processes, observation, analysis and synthesis, grouping and comparison, methods of economic analysis.

Results of the research: as part of the work, the theoretical basis for the development of the sales department's strategy was investigated, the external conditions for the organization's operation and its competitiveness were analyzed, and the plan for building the sales department of the new organization was substantiated.

Elements of scientific novelty: a plan has been developed to build a sales department of an organization functioning on the market of feed and feed additives in the Republic of Belarus, taking into account the macroeconomic conditions that currently exist, consumer needs and features of the marked market, as well as a possible change in sales volumes.

The scope of the results obtained: the activities of LLC «ABC» and other trade organizations of the country operating in a similar industry.

The author of the paper confirms that the materials cited in it correctly and objectively reflect the state of the process under investigation, and all theoretical, methodological and methodological provisions borrowed from literary and other sources are accompanied by references to their author.