

**STATE EDUCATIONAL ESTABLISHMENT
“SCHOOL OF BUSINESS OF THE BELARUSIAN STATE
UNIVERSITY”**

DEPARTMENT OF BUSINESS ADMINISTRATION

Thesis abstract

**SALES MANAGEMENT AND THE WAYS OF ITS
IMPROVEMENT (BASED ON A CASE STUDY OF LLC
“NEKLO”)**

BAROYEVA Anastasiya Grigorovna

Supervisor

Jekaterina Yurievna Sadovskaya
Candidate of Philological Sciences, Associate Professor

Minsk, 2024

РЕФЕРАТ

Дипломная работа: 55 с., 15 рис., 12 табл., 59 ист., 11 прил.

ПРОДАЖИ, МЕНЕДЖМЕНТ, ОТДЕЛ ПРОДАЖ, РЫНОК, СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА

Цель исследования: формулирование рекомендаций и мероприятий по совершенствованию практики управления продажами в компании NEKLO.

Задачи исследования:

- изучить теоретические основы управления продажами;
- проанализировать и оценить практику управления продажами в ООО «НЕКЛО»;
- разработать рекомендации по совершенствованию практики управления продажами в ООО «НЕКЛО».

Объект исследования: ООО «НЕКЛО».

Предмет исследования: система управления продажами в ООО «НЕКЛО».

Методы исследования: анализ литературных источников и документов, метод сравнительного анализа, табличный, прием группировки показателей, тематическое исследование, качественное исследование, количественное исследование.

Исследования и разработки: изучены теоретические основы управления продажами; исследована методология управления продажами; проанализирована деятельность ООО «НЕКЛО»; проведена оценка практики управления продажами в ООО «НЕКЛО»; разработаны рекомендации по совершенствованию практики управления продажами в ООО «НЕКЛО».

Область возможного практического применения: ООО «НЕКЛО» и аналогичные компании.

Технико-экономическая и социальная значимость исследования: разработаны и внедрены рекомендации по совершенствованию практики управления продажами в ООО «НЕКЛО».

Автор признает, что материалы, использованные в статье, верно и объективно представляют дело, а все материалы других сторон сопровождаются ссылками на их оригинальных авторов.

(подпись студента)

РЭФЕРАТ

Дыпломная работа: 55 с., 15 мал., 12 табл., 59 крыніц, 11 дадаткаў.

*ПРОДАЖУ, МЕНЕДЖМЕНТ, АДДЗЕЛ ПРОДАЖАЎ, РЫНАК,
УДАСКАНАЛЕННЕ СІСТЭМЫ МЕНЕДЖМЕНТУ*

Мэта даследавання: фармуляванне рэкамендацый і мерапрыемстваў па ўдасканаленні практыкі кіравання продажами ў ТАА «НЕКЛО».

Задачы даследавання:

- вывучыць тэарэтычныя асновы кіравання продажами;
- прааналізаваць і ацаніць практыку кіравання продажами ў ТАА «НЕКЛО»;
- распрацаваць рэкамендацыі па ўдасканаленні практыкі кіравання продажами ў ТАА «НЕКЛО».

Аб'ект даследавання: ТАА «НЕКЛО».

Прадмет даследавання: сістэма кіравання продажами ў ТАА «НЕКЛО».

Метады даследавання: аналіз літаратурных крыніц і дакументаў, метады параўнальнага аналізу, таблічны, прыём груповы паказчыкаў, тэматычнае даследаванне, якаснае даследаванне, колькаснае даследаванне.

Даследаванні і распрацоўкі: вывучаны тэарэтычныя асновы кіравання продажами; даследавана метадалогія кіравання продажами; прааналізавана дзейнасць ТАА «НЕКЛО»; праведзена ацэнка практыкі кіравання продажами ў ТАА «НЕКЛО»; распрацаваны рэкамендацыі па ўдасканаленні практыкі кіравання продажами ў ТАА «НЕКЛО».

Вобласць магчымага практычнага прымянення: ТАА «НЕКЛО» і аналагічныя кампаніі.

Тэхніка-эканамічная і сацыяльная значнасць даследавання: распрацаваны і ўкаранёны рэкамендацыі па ўдасканаленні практыкі кіравання продажами ў ТАА «НЕКЛО».

Аўтар прызнае, што матэрыялы, выкарыстаныя ў артыкуле, дакладна і аб'ектыўна ўяўляюць справу, а ўсе матэрыялы іншых бакоў суправаджаюцца спасылкамі на іх арыгінальных аўтараў.

(подпись студента)

ABSTRACT

Thesis paper: 55 p., 15 figures, 12 tables, 59 sources, 11 appendices.

SALES, MANAGEMENT, SALES DEPARTMENT, MARKET, IMPROVEMENT OF THE MANAGEMENT SYSTEM

The aim of the study: to formulate recommendations and measures to improve sales management practices within NEKLO company.

Objectives of the thesis paper:

- study the theoretical foundations of sales management;
- analyze and evaluate the sales management practices at LLC “NEKLO”;
- develop recommendations for improvement of the sales management practices at LLC “NEKLO”

The object of the study: LLC “NEKLO”.

The subject of the research: the sales management system in LLC “NEKLO”.

Research methods: analysis of literary sources and documents, method of comparative analysis, tabular, method of grouping indicators, case study, qualitative research, quantitative research.

Research and development: studied the theoretical foundations of sales management; researched the methodology of sales management; analyzed the activity of LLC “NEKLO”; performed a valuation of sales management practices at LC “NEKLO”; developed recommendations for improvement of sales management practices at LLC “NEKLO”.

Area of possible practical application: LLC “NEKLO” and similar companies.

Technical, economic and social significance of the study: recommendations for improvement of sales management practices at LLC “NEKLO” were developed and applied.

The author acknowledges that materials used in the paper do correctly and objectively present the case and all other party’s materials are accompanied by links to their original authors.

(подпись студента)

