

Торговое дело

080300.62 «Коммерция», 080301.65 «Коммерция» (Торговое дело)

Институт Международного Бизнеса и Экономики

Безруков И.С., профессор, д.э.н. кафедры маркетинга и коммерции

Торговое дело

Тема 8: Коммерческая работа по продаже товаров

- 8.1. Сущность коммерческой работы по продаже товаров
- 8.2. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров
- 8.3. Методы оптовой продажи товаров
- 8.4. Содержание коммерческой работы при розничной продаже товаров

8.1. Сущность коммерческой работы по продаже товаров

Продажа товаров это заключительный этап коммерческой деятельности.

Коммерческая деятельность должна опираться на маркетинговые исследования, помогающие найти рынок сбыта товаров и подобрать клиентов по однородным признакам: по объему деятельности, по профилю

Затем решаются вопросы:

- О товарном ассортименте
- Комплексе услуг
- Ценах
- Методах распространения (организация товародвижения, транспортировка)
- Методах стимулирования
- Рекламе
- Месте расположения торгового предприятия

8.2. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров

- Договор оптовой купли-продажи товаров заключается между предпринимателями в процессе их предпринимательской деятельности на крупные партии товаров
- Существенным условием договора оптовой купли-продажи является его предмет, который позволяет определить наименование и количество товаров

Основная обязанность продавца заключается в передаче товара



Если нарушены условия об ассортименте, то покупатель в праве:

- Принять товары, соответствующие условиям ассортимента, и отказаться от остальных товаров
- Отказаться от остальных товаров
- Потребовать заменить товары на те, которые предусмотрены договором
- Принять все переданные товары

Существенным условием договора
является количество товара:

Количество
может быть
определено в:

единицах
измерения

в денежном
выражении

в порядке
согласования

В случае передачи товара в меньшем количестве, чем указано в договоре:

- Покупатель в праве потребовать передать ему недостающее количество
- Отказаться от переданного товара и его оплаты
- Если товар оплачен, то потребовать возврата уплаченной суммы

Если же продавец передал *большее*
количество товара:

- Покупатель обязан известить продавца в разумный срок
- Покупатель вправе принять весь товар и оплатить превышающее количество

Обязательные требования к качеству товара:

- Продавец обязан передать товар
 - пригодный для целей использования в соответствии со стандартами и сертификации
 - обеспечивающий безопасность жизни, здоровья потребителей
 - окружающей среды и т.д.

В договоре должен быть определен срок передачи товара и его исполнения:

- Если договором предусмотрена обязанность продавца по доставке товара
- Момент предоставления товара покупателю в месте нахождения товара путем самовывоза или выборки
- Момент сдачи товара перевозчику

В договоре необходимо предусмотреть:

- Цену товара
- Способы его оплаты
- Размеры платежей
- Порядок страхования товара
- Четко налаженный контроль за выполнением договора

8.3. Методы оптовой продажи товаров со склада

- с личной отборкой
- по письменным, телеграфным, телефонным и другим заявкам
- через передвижные склады и разъездных товароведов
- через передвижные комнаты (машины) товарных образцов

Оптовые предприятия оказывают клиентам:

- Оптовые торговые услуги, которые делятся на:
 - технологические (хранение, подсортировка товаров, транспортировка и т.д.)
 - коммерческие (помощь в рекламе, предоставление информации и т.д.)
 - организационно-консультативные (консультации по проведению маркетинговых исследований и т.д.)

Оптовые рынки бывают:

- *Специализированные*, которые реализуют товары отдельных групп
- *Универсальные* – реализуют товары нескольких товарных групп. Имеют общесистемные службы по транспортному обслуживанию, информационной обеспеченности, сертификации и контролю за качеством продукции

Принципы функционирования МЕЛКООПТОВЫХ МАГАЗИНОВ (cash&carry)

прямой
доступ
клиента к
товару

самост
оятель
ная
погруз
ка
товара
покупа
телем

оплата
ТОЛЬКО
наличн
ыми

ОПТОВЫ
е цены
на
мелкоо
птовые
партии

- В мелкооптовых магазинах товары расположены на стеллажах
- К ним имеется доступ покупателей
- Оплата за товар осуществляется наличными деньгами
- Минимальные накладные расходы
- Самостоятельная погрузка товара клиентом
- Поддержание цен на сравнительно низком уровне

К мелкооптовому магазину должны быть:

- Хорошие подъездные пути
- Достаточное место для бесплатной торговли автомобилей покупателей
- Магазин должен работать без выходных дней

8.4 Содержание коммерческой работы при розничной продаже товаров

- Розничный рынок – это потребительский рынок, где покупатели приобретают товары и услуги для личного потребления.
- Покупатели отличаются друг от друга по уровню доходов и потребления, образованию, социальному положению и т.д.

Успех коммерческой деятельности зависит:

- От повседневного изучения и прогнозирования покупательского проса населения
- Учета продажи и запасов товаров в ассортименте
- Регистрации неудовлетворительного спроса и требования покупателей к качеству отдельных видов и разновидностей товаров с использованием кассовых терминалов

Увеличению объема продаж способствует торговля:

- Через мелкорозничные предприятия
- Автомагазины
- Суда-магазины
- Магазины-вагоны
- Проведение ярмарок
- Выставки-продажи

В розничной торговле можно выделить:

- *Ценовые средства* стимулирования торговли (продажа по сниженным ценам, продажа в кредит на льготных условиях)
- *Неценовые средства* стимулирования продажи товаров (высококачественная упаковка, рекламное оформление, дополнительные услуги – игровые комнаты для детей, бесплатная парковка, камеры хранения ручной клади, кафе и д.р.)