





# КОММЕРЧЕСКАЯ РАБОТА ПО ПРОДАЖЕ ТОВАРОВ

- 
- 
- От того, насколько успешно выполнены коммерческие операции, связанные с продажей товаров, зависит эффективность работы предприятий, а также бесперебойность снабжения розничной торговой сети товарами.

- При стабильных отношениях поставщиков товаров со своими клиентами наиболее удобной формой организации хозяйственных отношений является договор оптовой купли-продажи товаров.

# Пример договора купли-продажи

## ДОГОВОР

купли – продажи автотранспортного средства  
г. Москва 26 марта 2013 г.

Иванов Иван Иванович

в дальнейшем именуемый «Продавец», с одной стороны, и

Сидоров Пётр Петрович

в дальнейшем именуемый «Покупатель», с другой стороны, совместно именуемые «Стороны», заключили настоящий договор (далее – Договор) о нижеследующем:

### 1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. Продавец передает в собственность Покупателю, а покупатель принимает и оплачивает автотранспортное средство (далее – Товар):

Марка (модель) INFINITI FX35

Наименование (тип ТС) легковой

Модель и № двигателя ABCD, 1234 Кузов ABC123456789

Цвет ЧЕРНЫЙ Шасси (рама) Н/У

ПТС 77 АВ 123456

выдан: Центральная Акцизная Таможня 01.01.2005

1.2. Собственником Товара до его передачи Покупателю является Продавец. Право собственности на Товар переходит к Покупателю с момента передачи Товара.

### 2. ЦЕНА ТОВАРА И ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ

2.1. Цена Товара Двести тысяч руб.

2.2. Оплата за Товар производится Покупателем на условиях 100% предоплаты.

### 3. СРОКИ ПОСТАВКИ

3.1. Продавец передает Товар Покупателю в течение одного дня

Наиболее распространенными методами оптовой продажи товаров со складов является продажа товаров:

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

*Продажа товаров с личной отборкой* представителем розничной торговой организации или предприятия практикуется по товарам сложного ассортимента. Здесь представляется возможность детально ознакомиться с имеющимся на базе ассортиментом товаров путем осмотра товарных образцов, изучения каталогов.



Продажа товаров по письменным, телеграфным, телефонным и другим заявкам применяется в том случае, когда личное знакомство с образцами товаров не требуется. Этот метод оптовой продажи товаров особенно удобен при широком использовании централизованной доставки товаров по торговой сети.



Передвижные склады оборудуются на базе крытых автомашин. Их загружают товарами в соответствии с товарным ассортиментом магазинов, в которые осуществляется завоз товаров.





С помощью разъездных товароведов (коммивояжеров) можно предложить магазинам многие непродовольственные и продовольственные товары. Для этого разъездные товароведы направляются на розничные торговые предприятия, где они знакомятся с ассортиментом товаров, выявляют недостающие и принимают на них заявки.




Передвижные комнаты товарных образцов – специально оборудованные автомашины, укомплектованные необходимыми товарными образцами, каталогами, альбомами. За комнатой товарных образцов закрепляется




## Содержание коммерческой работы при розничной продаже товаров


- **Успех коммерческой деятельности в розничной торговле во многом зависит от того, насколько квалифицированно и своевременно работники смогут разобраться в требованиях покупателей и удовлетворить их, от применяемых методов продажи, состояния и размещения розничной торговой се-ти и других факторов.**



Для стимулирования сбыта товаров должны широко использоваться различные виды и средства рекламы.

Публичной офертой заключения договора розничной купли-продажи является реклама товаров в различных ее формах. Выложенные в месте продажи (на при-лавках, в витринах и т. д.) товары, другие способы демонстрации образцов рекламируемых товаров.






# Договор розничной купли- продажи

На основании ознакомления  
покупателя с образцом товара,  
предложенным продавцам

- В этом случае он считается исполненным с момента доставки товара по месту жительства покупателя.

Если продажа товаров  
производится через автоматы

- Владелец должен донести сведения о продавце товаров, а также о действиях, которые необходимо совершить покупателю для получения этих товаров.



В розничной торговле можно выделить ценовые и неценовые средства стимулирования продажи товаров.

К ценовым средствам стимулирования относят распродажу по сниженным ценам, систему премий, продажу товаров в кредит на льготных условиях.



К неценовым средствам увеличения продажи необходимо отнести высококачественную упаковку и рекламное оформление, рациональное размещение и выкладку товаров в торговом зале магазина, предложение разнообразных дополнительных услуг покупателям.

