

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой: <https://stuservis.ru/otchet-po-praktike/53182>

**Тип работы:** Отчет по практике

**Предмет:** Менеджмент

ВВЕДЕНИЕ 3

1. Общая характеристика АО "ИАТ" ТОЙОТА ЦЕНТР ПАРНАС 5

2. Анализ положения организации в отрасли 9

3. Оценка сбытовой политики организации 14

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 25

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК 31

ВВЕДЕНИЕ

Преддипломная практика была пройдена на предприятии АО «ИАТ» ТОЙОТА ЦЕНТР ПАРНАС. Компания является официальным дилером автомобилей Toyota и Lexus в Санкт-Петербурге.

Цель преддипломной практики заключается в закреплении полученных при изучении теоретических курсов знаний и сбор практических материалов для написания выпускной квалификационной работы на тему: «Сбытовая политика АО «ИАТ» ТОЙОТА ЦЕНТР ПАРНАС».

Определение направлений и методов удовлетворения потребностей покупателей и является сущностью разрабатываемой «политики» предприятия в сфере сбыта. Структура сбыта продукции – основной элемент маркетинга и так сказать финальная совокупность мероприятий во всей работе организации по разработке, производству и реализации товаров. Именно в этой ситуации покупатель оценивает все усилия компании и, соответственно, решает отдавать ей предпочтение или не отдавать, покупать товар, предлагаемый данной компанией или не покупать.

Существует ряд факторов, которые определяют значение сбытовых структур на рынке. Одной из таких причин является необходимость. Однако, если речь идет об уникальном торговом предложении, то здесь могут быть и необязательны системы сбыта. Следующей причиной можно отметить борьбу за деньги покупателя. В настоящее время на рынке предлагается огромное разнообразие товаров, разного качества и разной ценовой категории. И среди этого изобилия покупатели все же больше обращают внимание на качество нежели на цену. А это говорит о том, что покупатель избирателен в выборе товара; он предпочитает потратить как можно меньше времени на выбор и покупку товара; при этом получить максимум удобств до, вовремя и после покупки. Добиться таких результатов можно совершенствуя систему сбыта, ориентируясь на желания и потребности покупателей, обеспечивая для него все возможные удобства. И если компании удалось этого достичь, она сможет привлечь к себе клиента и достичь явных преимуществ среди конкурентов.

В этой связи анализ системы сбыта организации является важным этапом во всей деятельности компании, который позволит ей выжить среди конкурентов и закрепить свое место на рынке.

Для достижения поставленной цели должны быть решены следующие задачи:

- дать общую характеристику АО «ИАТ» ТОЙОТА ЦЕНТР ПАРНАС;
- проанализировать положение организации в отрасли;
- дать оценку сбытовой политики АО «ИАТ» ТОЙОТА ЦЕНТР ПАРНАС и предложить меры по совершенствованию.

Объектом исследования является АО «ИАТ» ТОЙОТА ЦЕНТР ПАРНАС.

Предмет исследования: сбытовая политика АО «ИАТ» ТОЙОТА ЦЕНТР ПАРНАС.

Методический инструментарий: метод сбора и обработки информации, наблюдение, интервьюирование, сравнительный анализ, табличный анализ, обобщение, представление результатов в графической форме, SWOT - анализ, статистические методы, методы анализа и синтеза, методы дедукции и индукции, табличный метод, графический метод и т.д.

1. Общая характеристика АО «ИАТ» ТОЙОТА ЦЕНТР ПАРНАС

С начала 90-х годов, когда в России появились первые официальные дилеры компании, начинается история активного продвижения бренда Toyota на российском рынке.

В 1998 году компания открыла Московское представительство Toyota Motor Corporation, которое было создано, чтобы оценивать рыночную ситуацию и способствовать увеличению продаж через торговые компании и сеть дилеров в основных регионах России. В связи с динамичным развитием автомобильного рынка, было принято решение о создании национальной компании по маркетингу и продажам ООО «Тойота Мотор». Объявление об этом прозвучало в 2001 году в рамках московского Автосалона.

С 1 апреля 2002 года ООО «Тойота Мотор» начало свое функционирование на территории России. Эта компания является стратегической базой компании Тойота, которая играет ключевую роль в развитии бизнеса по продаже автомобилей и запасных частей Toyota и Lexus в России.

В настоящий момент в России продажами автомобилей Toyota занимаются 50 официальных дилеров компании: 6 из них находятся в Санкт-Петербурге. Все они не только продают автомобили и запасные части Toyota, но и обеспечивают сервисное обслуживание в полном соответствии с высокими стандартами качества Toyota.

Преддипломная практика проходила в АО «ИАТ» ТОЙОТА ЦЕНТР ПАРНАС.

Юридический адрес организации: пос. Бугры, улица №3188660 Санкт-Петербург (Северо-Западный)

Организационная структура управления АО «ИАТ» ТОЙОТА ЦЕНТР ПАРНАС представлена на рисунке 1.1.

### Рисунок 1.1 – Организационная структура АО «ИАТ» ТОЙОТА ЦЕНТР ПАРНАС

Организационная структура АО «ИАТ» ТОЙОТА ЦЕНТР ПАРНАС относится к линейному типу. Такой тип организационной структуры имеет следующие преимущества:

- стимулирует деловую и профессиональную специализацию;
- повышает ответственность руководителя за конечный результат деятельности;
- уменьшает дублирование усилий и потребление материальных ресурсов в функциональных областях;
- способствует повышению эффективности использования рабочей силы всех видов;
- упрощает профессиональную подготовку;
- создает возможности для карьерного роста сотрудников;
- улучшает координацию в функциональных областях.

Все дилеры Тойота в России соответствуют ряду довольно жестких требований, которые предъявляются к дилерам компании во всем мире, а также к способам и методам ведения бизнеса. В основе их лежит концепция трех S. Первая S - собственный автосалон (Showroom), вторая S - наличие современной сервисной станции (Service Shop), третья S - наличие склада запчастей (Spare Parts Shop).

К основным видам деятельности АО «ИАТ» ТОЙОТА ЦЕНТР ПАРНАС относятся:

- продажа новых автомобилей физическим и юридическим лицам;
- продажа автомобилей с пробегом;
- услуги по оценке автомобилей с пробегом;
- техническое обслуживание;
- гарантийный ремонт;
- кузовной ремонт;
- продажа запасных частей и аксессуаров;
- продажа шин и дисков;
- продажа масел;
- финансовые услуги кредитование, страхование, лизинг для физических лиц;
- дополнительные услуги: эвакуация, аренда автомобиля, круглосуточная техпомощь, удаленное урегулирование убытков.

Основные показатели деятельности АО «ИАТ» ТОЙОТА ЦЕНТР ПАРНАС в 2016-2018 гг. приведены в таблице 1.1.

Таблица 1.1 - Основные показатели деятельности АО «ИАТ» ТОЙОТА ЦЕНТР ПАРНАС в 2016-2018 гг.

### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Айрапетов О.Р. Проблемы организации и планирования сбытовой деятельности предприятия / О. Р. Айрапетов // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – №5. – С.12-15.
2. Аналитическое агентство «Автостат». Электронный ресурс. Режим доступа: <https://www.autostat.ru/>
3. Баркан Д. И. Управление сбытом: учебник/ Д. И. Баркан. - Санкт-Петербург: Изд-во - ПетС - Петерб. ун-та,

2013. - 344 с.

4. Березина Е.А. Стимулирование сбыта как источник повышения экономической эффективности деятельности предприятия / Е. А. Березина // МНИЖ. – 2015. – №2-3 (33). – С.16-17.
5. Бреусова Е. А., Смирнова Е. В. Сбытовая политика в деятельности современной организации // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 17. – С. 203-206.
6. Демидов В.С. Повышение эффективности управления сбытовой политики предприятия / В.С. Демидов // Маркетинг, Реклама и Сбыт. – 2013. – № 3. – С.32-33.
7. Дыбинская В.В. Сбытовая деятельность компании: роль маркетинга и логистики / В.В. Дыбинская // Логистика сегодня. – 2013. – № 04(58). – С. 232-240.
8. Казаков С. П. Сбытовая политика фирмы // В кн.: Маркетинг: учебник по направлению подготовки 080200.62 «Менеджмент». : Статья / Казаков С.П. - М.:ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 47 с.
9. Леонов С.Е. Разработка рекомендаций по совершенствованию методов принятия управленческих решений в сбытовой деятельности предприятия / С.Е. Леонов // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2013. – № 1(79). – С.41-43.
10. Медяникова Д.В., Попова В.В. Анализ и оценка сбытовой деятельности на предприятии// Научное сообщество студентов: междисциплинарные исследования: сб. ст. по мат. IX междунар. студ. науч.-практ. конф. № 6(9). Электронный ресурс. Режим доступа: [https://sibac.info/archive/meghdis/6\(9\).pdf](https://sibac.info/archive/meghdis/6(9).pdf)
11. Официальный сайт Тойтота. Электронный ресурс. Режим доступа: <https://toyotacenter.ru/>
12. Сакенова А.Е. Сбытовая политика в деятельности современной предприятия // Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки: сб. ст. по мат. LII междунар. студ. науч.-практ. конф. № 3(51). URL: [https://sibac.info/archive/economy/4\(52\).pdf](https://sibac.info/archive/economy/4(52).pdf)
13. Семирханова О.Н. Совершенствование организации коммерческой деятельности на предприятии / О.Н. Семирханова // Вестник Ульяновской государственной сельскохозяйственной академии. – 2013. – № 3(23). – С. 26- 28.
14. Сербова Е. С. Современная модель системы стимулирования сбыта продукции предприятия / Е. С. Сербова // Социально-экономические явления и процессы. – 2013. – №5 (051). – С.168-172.
15. Хасанова С.О. Сбытовая деятельность предприятия как объект управления/ Хасанова С.О.// Статья в сборнике трудов конференции «Инновации в управлении региональным и отраслевым развитием», Тюмень, 11-12 ноября 2015 г. – 2015. – С.224-227.
16. Чанышева Н.А. Система управления сбытом продукции на предприятии: сущность и функции / Н.А. Чанышева // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. – 2013. – № 9 (2). – С.6-9.
17. Шилько И. С. Совершенствование управления системой сбыта продукции предприятия на основе взаимодействия маркетинга и логистики / И. С. Шилько // Перспективы науки и образования. – 2013. – №2. – С.35-37.
18. Шальнова О. А. Стимулирование продаж: принципы, методы, оценка: Учебное пособие / О.А. Шальнова. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 107 с.

*Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой: <https://stuservis.ru/otchet-po-praktike/53182>*