**ТЕМАТИКА РЕФЕРАТОВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И МАРКЕТИНГ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ»**

1. Использование передового отечественного и зарубежного опыта в организации коммерческой деятельности.
2. Управление коммерческой деятельностью организации недвижимости
3. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности.
4. Организационная структура коммерческой службы организации недвижимости.
5. Роль и задачи специалистов коммерческих служб в организации недвижимости.
6. Значение входящих и исходящих потоков информации к коммерческой деятельности организации.
7. Влияние бренда на поведение потребителей на рынке недвижимости.
8. Состав и оценка рисков коммерческой деятельности организации недвижимости.
9. Виды хозяйственных договоров и особенности их заключения.
10. Влияние факторов, формирующих спрос на объекты коммерческой недвижимости.
11. Конъюнктурный обзор рынка жилой недвижимости г. Минска.
12. Конъюнктурные обзоры рынка нежилой недвижимости г. Минска.
13. Цикличность динамики объема предложения рынка недвижимости.
14. Типичные ошибки, встречающиеся в договорах аренды.
15. Франчайзинг как форма поддержки малого предпринимательства.
16. Лизинг как одна из современных форм сбыта продукции.
17. Имидж организации недвижимости.
18. Профессиональная этика и этикет, их проявление в процессе обслуживания клиентов.
19. Формирование лояльности клиентов на рынке недвижимости.
20. Эффективность рекламы и методы ее определения.
21. Программы лояльности потребителей на рынке недвижимости, реализуемые в Республике Беларусь.
22. Использование CRM-концепция как процесса по обслуживанию клиентов на рынке недвижимости.
23. Анализ используемых методов качественных исследований на рынке недвижимости.
24. Состояние и пути развития рекламы в Республике Беларусь.
25. Роль франчайзинга на рынке коммерческой недвижимости.