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

1. Особенности и перспективы развития рынка недвижимости в Республике Беларусь.

2. Коммерческая информация и её защита в организациях.

3. Организация работы коммерческой службы (отдела, специалиста) по изучению спроса и пути её совершенствования.

4. Исследование окружающей среды организации.

5. Изучение конъюнктуры рынка и использование его результатов в коммерческой деятельности.

6. Роль делового этикета в коммерческой деятельности.

7. Организация информационного обеспечения коммерческой деятельности.

8. Значение современных информационных технологий в информационном обеспечении коммерческой деятельности.

9. Брэндинг на рынке недвижимости.

10. Особенности покупательского спроса на рынке недвижимости.

11. Развитие спроса при фиксированном состоянии рынка недвижимости.

12. Развитие спроса при развивающемся состоянии рынка недвижимости.

13. Конъюнктурные обзоры рынка недвижимости.

14. Формирование коммерческого предложения на рынке недвижимости.

15. Значение переговорного процесса в коммерческой деятельности.

16. Договорная работа и ее в коммерческой деятельности организации.

17. Тендеры как форма получения заказов, особенности их проведения

18. Регулирование заказов для государственных нужд.

19. Организация сделки купли-продажи недвижимости.

20. Организация сделки аренды имущества.

21. Организация лизинговой сделки на рынке недвижимости.

22. Особенности маркетинговых исследований на рынке недвижимости.

23. Основные критерии и стратегии сегментации.

24. Позиционирование объектов недвижимости на рынке.

25. Рекламная деятельность организации недвижимости и пути её совершенствования.

26. Рекламные средства и эффективность их применения в организации недвижимости.

27. Методы стимулирования продаж на рынке недвижимости и пути их совершенствования

28. Планирование рекламной деятельности организации не и пути её совершенствования.

29. Эффективность использования факторинга в коммерческой деятельности.

30. Организация франчайзинга в коммерческой деятельности на рынке недвижимости.

31. Поведение покупателей на рынке жилой недвижимости и его влияние на формирование коммерческого предложения.

32. Поведение покупателей на рынке складской недвижимости и его влияние на формирование коммерческого предложения.

33. Поведение покупателей на рынке торговой недвижимости и его влияние на формирование коммерческого предложения.

34. Поведение покупателей на рынке офисной недвижимости и его влияние на формирование коммерческого предложения.

35. Исследование покупателей на рынке жилой недвижимости.

36. Исследование покупателей на офисной жилой недвижимости

37. Исследование покупателей на рынке торговой недвижимости.

38. Программы лояльности организации недвижимости: оценка и возможности развития.

39. Оценка условий покупки на рынке жилой недвижимости.

40. Оценка условий покупки на рынке офисной недвижимости.

41. Оценка условий покупки на рынке складской недвижимости.

42. Рынок жилой недвижимости города N: состояние и тенденции развития.

43. Рынок офисной недвижимости города N: состояние и тенденции развития.

44. Рынок складской недвижимости города N: состояние и тенденции развития.

45. Рынок торговой недвижимости города N: состояние и тенденции развития.

46. Оценка контента сайта организации недвижимости и возможности его развития.

47. Электронные аукционы на рынке недвижимости и их эффективность.

48. Электронные каталоги объектов недвижимости и их использование на рынке недвижимости.

49. Баннерная реклама и ее эффективность в деятельности организации недвижимости.

50. Контекстная реклама и ее эффективность в деятельности организации недвижимости.

51. Оценка эффективности рекламной кампании в Интернете.

52. Возможности рекламы в социальных сетях и их использование в деятельности организации недвижимости.

53. Разработка рекламной кампании в интернете.