

Teme za završni rad šk. god. 2017./2018.

Prodavač

Poznavanje robe

Mentor: Melanija Hodalj, dipl. ing.

1. Asortiman i kvaliteta vina
2. Ponuda i upotreba mlijeka i mliječnih proizvoda
3. Prezentacija i assortiman kozmetičke robe
4. Deklariranje i održavanje tekstilne konfekcije
5. Specifičnosti izlaganja i prodaje staklene robe
6. Vrste goriva i štetni utjecaji na okolinu

Kreativnost u poslovanju i Odnosi s kupcima

Mentor: Lana Cvitak, dipl. psiholog

1. Važnost kreativnosti u poslovanju
2. Vještine verbalne i neverbalne komunikacije u stvaranju odnosa sa kupcima
3. Komunikacija sa „teškim“ kupcima
4. Kreativno oblikovanje propagandnih poruka

Prodajna komunikacija, Osnove marketinga i Poslovna dokumentacija

Mentor: Emanuel, Cipurić, mag. oec.

Prodajna komunikacija

1. Pojam i uloga timskog rada u prodavaonici na primjeru x
2. Faze prodajnog razgovora u prodavaonici x

Osnove marketinga

1. Osobna prodaja kao promotivna aktivnost u trgovini x
2. Ekološki marketing

Poslovna dokumentacija

1. Primjena suvremene informatičke tehnologije u komunikaciji s kupcem
2. Načini plaćanja robe u prodavaonici x

Prezentacijske vještine i Ponašanje potrošača

Mentor: Nikola Perković, mag. oec.

Prezentacijske vještine

1. Ciljevi, oblik i struktura kvalitetne poslovne prezentacije
2. Važnost korištenja audiovizualnih pomagala pri prezentaciji proizvoda

Ponašanje potrošača

1. Istraživanje ponašanja potrošača
2. Kultura i ponašanje potrošača

3. Utjecaj obitelji na ponašanje potrošača
4. Segmentacija tržišta

Nabavno poslovanje, Poslovanje prodavaonice i Prodajno poslovanje
Mentor: Jasenka Bartolac, dipl. oec.

1. Načini prodaje
2. Kalkulacija prodajne cijene robe u prodavaonici
3. Idealni prodavač u prodavaonici
4. Oblikovanje asortimana robe u prodavaonici
5. Ekološki proizvodi i ekološke oznake na njima u prodavaonici
6. Značenje marke proizvoda u prodaji u prodavaonici