

Teme za završni rad šk. god. 2018./2019.

Prodavač

Poznavanje robe

Mentor: Dunja Stipić, dipl. ing.

1. Vrste, tipovi i čuvanje sira
2. Upotreba umjetnih sladila u prehrambenim proizvodima
3. Ponuda dijetetskih proizvoda - bez glutena; bez laktoze
4. Prezentacija blendera za smoothie - utjecaj na prodaju
5. Asortiman motornih ulja i njihovo izlaganje u prodavaonici
6. Asortiman i prodajne akcije biljnih ulja
7. Odabir i upotreba sredstava za čišćenje kupaonice
8. Elektrotehnička roba - opremanje kuhinje
9. Upotreba biljaka u kozmetičkim proizvodima
10. Održavanje pamučnih tekstilnih proizvoda
11. Asortiman i upotreba sredstava za njegu stopala
12. Vrste i upotreba pojedinih sredstava za pisanje

Kreativnost u poslovanju i Odnosi s kupcima

Mentor: Lana Cvitak, dipl. psiholog

1. Kreativno uređenje izloga u funkciji komunikacije sa kupcima
2. Učinkovito neverbalno komuniciranje u kreiranju odnosa sa kupcem
3. Stvaranje ugodnog ozračja u prodavaonici
4. Savladavanje gužve u prodavaonici

Prodajna komunikacija, Osnove marketinga, Ponašanje potrošača i Poslovna dokumentacija

Mentor: Emanuel, Cipurić, mag. oec.

Prodajna komunikacija

1. Prodajni razgovor na primjeru prodavaonice „x“
2. Pojam i uloga timskog rada u prodavaonici na primjeru prodavaonice „x“
3. Važnost uljudnog ponašanja prodavača u prodavaonici na primjeru prodavaonice „x“

Osnove marketinga

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

Ponašanje potrošača

1. Čimbenici ponašanja potrošača
2. Faze procesa odlučivanja u kupnji

Poslovna dokumentacija

1. Nabavna dokumentacija na primjeru prodavaonice „x“
2. E-poslovanje u trgovini na malo
3. Načini plaćanja robe na primjeru prodavaonice „x“

Prezentacijske vještine

Mentor: Nikola Perković, mag. oec.

1. Trema, strah, nelagoda - neprijatelji ili saveznici prilikom prezentacije
2. Umijeće javnog govorenja

Nabavno poslovanje, Poslovanje prodavaonice i Prodajno poslovanje

Mentor: Jasenka Bartolac, dipl. oec.

1. Asortiman i zalihe robe u prodavaonici
2. Kalkulacija prodajne cijene robe u prodavaonici
3. Etika u poslovanju tvrtke
4. Ekološki proizvodi u prodavaonici
5. Izlaganje robe u prodajnom prostoru
6. Značenje marke proizvoda u prodaji u prodavaonici
7. Crtični EAN kod kao oblik označavanja robe u prodavaonici