

Teme za završni rad šk. god. 2020./2021.

Prodavač

Poznavanje robe

Mentor: Dunja Stipić, dipl. ing.

1. Upotreba umjetnih sladila u prehrambenim proizvodima
2. Ponuda vrhunskih vina
3. Namirnice bez laktoze i glutena
4. Odabir i upotreba mikrovalne pećnice
5. Održavanje vunelih tekstilnih proizvoda
6. Asortiman i karakteristike fitness odjeće i opreme
7. Ponuda i prodaja sredstva za dezinfekciju
8. Posebni zahtjevi kakvoće - pneumatska gumena roba
9. Utjecaj na prodaju - degustacija sira
10. Ponuda gotove dječje hrane; važnost BIO uzgoja
11. Odabir i upotreba sredstava za njegu lica - masni tip kože
12. Vrste i čuvanje tropskog voća na našem tržištu

Nabavno poslovanje, Prezentacijske vještine i Odnosi s kupcima

Mentor: Ivančica Dragičević, dipl. oec.

Nabavno poslovanje

1. Naručivanje robe za prodavaonicu
2. Kalkulacija nabavne cijene - izračun
3. Popis robe u prodavaonici
4. Oprema u skladištu

Prezentacijske vještine

1. Neverbalna komunikacija - odijevanje u prodajnom prostoru
2. Komunikacijski proces - aktivno slušanje
3. Izradba prezentacije proizvoda

Odnosi s kupcima

1. Uloga boja u komunikaciji
2. Važnost prvog dojma
3. Potrebe kupaca u suvremenom prodajnom procesu
4. Stvaranje ugodnog ozračja u prodavaonici - fizičko okruženje

Ponašanje potrošača

Mentor: Emanuel, Cipurić, mag. oec.

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

Poslovanje prodavaonice i Osnove marketinga

Mentor: Jasenka Bartolac, dipl. oec.

1. Kodeks ponašanja dobrog prodavača
2. Ekološki proizvodi i ekološke oznake na robi
3. Asortiman ekoloških proizvoda u prodavaonici dm
4. Asortiman ekoloških proizvoda u prodavaonici Konzum
5. Korporativni pristup tvrtke JYSK prema okolišu i klimi
6. Značaj robne marke na tržištu
7. „Mystery shopping“
8. Trgovačke marke i kartice vjernosti na hrvatskom tržištu
9. Asortiman i izlaganje elektroničke robe u prodavaonici PEVEX
10. Asortiman i izlaganje namještaja u prodavaonici JYSK
11. Asortiman i izlaganje autodjelova u prodavaonici autodjelova Autokluba Karlovac
12. Asortiman i izlaganje obuće u prodavaonici Deichmann

Ekologija i održivi razvoj, Prodajno poslovanje i Upravljanje prodavaonicom

Mentor: Nikola Perković, mag. oec.

Ekologija i održivi razvoj

1. Pošteno trgovanje i pravedna trgovina
2. Trgovina i održivi razvoj

Prodajno poslovanje

1. Usporedna analiza posebnih oblika prodaje proizvoda za novac
2. Pojam i vrste prijevoza

Upravljanje prodavaonicom

1. Važnost i primjena menadžmenta u prodavaonici
2. Uloga i važnost vještine planiranja kao preduvjeta uspješnog poslovanja prodavaonice

Prodajna komunikacija, Kreativnost u poslovanju, Aranžiranje i estetsko oblikovanje i

Poslovna dokumentacija

Mentor: Jelena Pavlič, dipl. oec.

Prodajna komunikacija

1. Realizacija dopunske prodaje u prodavaonici Štacun pri Gambonu
2. Pravila timskog rada u prodavaonici „XX“

Kreativnost u poslovanju

1. Kreativne ideje pri prodaji kristala TUK Samobor u prodavaonici Štacun pri Gambonu
2. Kreativno uređenje prodavaonice Štacun pri Gambonu

Aranžiranje i estetsko oblikovanje

1. Uporaba boja kao način privlačenja pozornosti u uređenju prodajnog prostora
2. Prilagođavanje dekorativnih elemenata vezanih za posebne datume

Poslovna dokumentacija

1. Nabavna dokumentacija prodavaonice Štacun pri Gambonu
2. E – poslovanje u trgovini na malo prodavaonice „X“