PRIJEDLOG TEMA ZA ZAVRŠNI RAD šk.god. 2021./22.

Mentorica: **Davorka Marojević, prof.**

Smjer: PRODAVAČ

**Poznavanje robe (3.g i 3.h)**

1. Varteks- modni proizvođač tekstilne konfekcije

2. Zdrava prehrana

3. Električna vozila u Republici Hrvatskoj

4. Saponia- proizvodni program

5. Alkoholna pića i njihov utjecaj na zdravlje čovjeka

6. Ambalaža kao „tihi prodavač”

7. Osječka pivovara- proizvodni program

**PRODAJNA KOMUNIKACIJA**

**Prodavači (3.g i 3.h)**

Mentorica: Irena Gradečak, dipl.oec.

1. Poslovna etika u poslovanju prodavaonice „X“
2. Važnost bontona za poslovanje prodavaonice „X“
3. Utjecaj timskog rada na uspjeh poslovanja prodavaonice
4. Prodajni razgovor na primjeru kozmetičke robe
5. Prodajni razgovor na primjeru električnih kućanskih aparata

**POSLOVANJE PRODAVAONICE**

**Prodavači (3.h)**

Mentorica: Irena Gradečak, dipl.oec.

1. Klasifikacija prodavaonica i drugih oblika trgovine na malo
2. Elektronička trgovina u vrijeme pandemije COVID-19
3. Ekologija u suvremenoj trgovini

**ODNOSI S KUPCIMA**

**Prodavači (3.h)**

Mentorica: Irena Gradečak, dipl.oec.

1. Komunikacija u odnosu s kupcima
2. Problemi i pogreške u odnosu s kupcima
3. Prodavačev odnos prema sebi i okolini

**PONAŠANJE POTROŠAČA**

**Prodavači (3.h)**

Mentorica: Irena Gradečak, dipl.oec.

1. Čimbenici ponašanja potrošača u 21. st
2. Ponašanje potrošača pri donošenju odluke o kupnji
3. Upravljanje odnosima s potrošačima (CRM)

PRIJEDLOG TEMA ZA ZAVRŠNI RAD šk.god. 2021./22.

Mentorica: **Josipa Prgomet, dipl.oec**

Smjer: PRODAVAČ

**Predmet: Ponašanje potrošača (3.g)**

1. Utjecaj kulture i društva na ponašanje potrošača

2. Važnost proučavanja ponašanja potrošača

3. Proces donošenja odluke o kupnji

4. Ponašanje potrošača nakon kupnje

5. Važnost izgradnje odnosa s potrošačima

6. Upravljanje odnosima s kupcima

Mentorica: Dalija Bosančić, dipl.oec.

Smjer: PRODAVAČ

Predmet: **OSNOVE MARKETINGA (3.g i 3.h)**

1. Marketinški miks
2. Segmentacija tržišta
3. Promidžbene aktivnosti – publicitet, odnosi s javnošću i granične promocijske aktivnosti
4. Promidžbene aktivnosti – osobna prodaja, unapređenje prodaje i ekonomska propaganda
5. Pospješivanje prodaje usmjereno na kupca i prodavača
6. Pospješivanje prodaje usmjereno na robu i prodajni prostor
7. Globalni i ekološki marketing
8. Istraživanje tržišta potrošača

**Prijedlog tema za Završni rad šk.god. 2021./2022.**

**Smjer: Prodavač**

**Mentorica: Mirta Došen, mag.oec.**

**Predmet: Poslovna dokumentacija (3.g i 3.h)**

1. Internet prodavaonica
2. Nabavna dokumentacija
3. Prodajna dokumentacija
4. Poslovanje putem ostalih telekomunikacijskih veza

**Smjer: Prodavač/ Prodavačica**

**Mentorica: Mirta Došen, mag.oec.**

**Predmet: Nabavno poslovanje (3.g i 3.h)**

1. Pojam, funkcija i vrste zaliha

2. Uloga trgovine u suvremenom društvu

3. Pojam, važnost i vrste asortimana

4. Pojam, svrha i vrste skladišta

5. Izlaganje robe u izlogu i prodajnom prostoru

6. Istraživanje tržišta nabave

7. Etičnost u poslovanju

8. Dokumenti pri naručivanju robe

9. Pojam i vrste troškova