

**Prijedlog tema za Završni rad**

**u smjeru Prodavač**

**školske godine 2025./2026.**

**Ponašanja potrošača**

1. Društveni čimbenici ponašanja potrošača
2. Osobni čimbenici ponašanja potrošača
3. Psihološki čimbenici ponašanja potrošača
4. Proces donošenja odluke o kupnji
5. Predviđanje i utjecaj na ponašanje potrošača

Mentorica

**Marija Konjevod, dipl. oec.**

**Osnove marketinga**

1. Marketinški miks
2. Pospješivanje prodaje
3. Segmentacija prodavača i istraživanje tržišta

Mentorica

**Dalija Bosančić, dipl. oec.**

## **Nabavno poslovanje**

1. Funkcije i vrste trgovine
2. Asortiman robe i njegova važnost
3. Upravljanje zalihama robe
4. Pojam i ciljevi nabave
5. Pojam i svrha skladišta

Mentorica

**Mirta Došen, mag. oec.**

## **Poslovna dokumentacija**

1. Nabavna dokumentacija
2. Prodajna dokumentacija
3. E- poslovanje u prodavaonici

Mentorica

**Helena Galović, dipl. oec.**

## **Poznavanje robe**

1. Mercedes- proizvođač automobila
2. Kraš- okus koji spaja
3. Automobili kroz vrijeme
4. Čokolada- slatki proizvod koji ne izlazi iz mode
5. Mlijeko i mliječni proizvodi
6. Kandić- proizvodni program
7. Voće- svježina na dohvat ruke
8. Alkoholna pića
9. Žitarice i proizvodi od žitarica

Mentorica

**Davorka Marojević, dipl. kem. Ing.**