

Prijedlog tema za Završni rad u smjeru Prodavač

šk. god. 2026./2027.

razred 3. g

Osnove marketinga

Mentorica **Dalija Bosančić**

1. Marketinški miks 4P
2. Segmentacija potrošača
3. Promidžba u trgovini
4. Pospješivanje prodaje

Poslovanje prodavaonice

Mentorica **Helena Galović**

1. Opis zanimanja prodavač
2. Imovina prodavaonice
3. Prodavaonica- pojam i vrste
4. Prodajni prostor
5. Prodajni proces i rad s kupcima
6. Suvremeni oblici prodaje

Prodajna komunikacija

Mentorica **Irena Gradečak**

1. Bonton i poslovno ponašanje prodavača
2. Faze prodajnog razgovora na primjeru prehrambene robe
3. Prava potrošača i komunikacija nezadovoljnim kupcem
4. Mystery shopping kao metoda provjere kvalitete usluge
5. Važnost timskog rada i komunikacije među zaposlenicima u trgovini

Aranžiranje i estetsko oblikovanje

1. Primjena dekorativnih elemenata u aranžiranju izloga
2. Pravila aranžiranja i estetskog oblikovanja prodajnog prostora

Odnosi s kupcima

Mentor **Krešimir Hajmburger**

1. Komunikacija i vrste komunikacije
2. Odnos prema kupcima
3. Pogreške u odnosima s kupcima

Nabavno poslovanje

Mentorica **Mirta Došen**

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

Poznavanje robe

Mentorica **Davorka Marojević**

1. Energetska pića- trend, navika ili potreba
2. Od vlakna do ormara- put tekstilnoga proizvoda
3. Parfem- više od mirisa
4. Slatka kupnja- što se krije u konditorskim proizvodima?
5. Kozmetika na polici
6. Što se krije iza deklaracije proizvoda?
7. Čaj- od biljke do šalice
8. Začini- mali proizvodi velikoga utjecaja
9. Traper- zašto je jeans tako poseban?
10. Plastika oko nas

