

IZRADBA I OBRANA ZAVRŠNOG RADA

školska godina 2020./2021.

POPIS TEMA

Smjer: PRODAVAČ

Razred: 3.P

Nastavni predmet	Teme	Nastavnica
PRODAJNO POSLOVANJE	<ol style="list-style-type: none">1. Tajno kupovanje2. Elektronička prodaja3. Naplaćivanje robe u prodavaonici	Ines Klopotan
POSLOVANJE PRODAVAONICE	<ol style="list-style-type: none">1. KOŠER i HALAL proizvodi u prodavaonici X2. Zbrinjavanje ambalažnog otpada u prodavaonici3. Održavanje čistoće i higijene u prodavaonici4. Ekološki proizvodi i ekološke oznake	Anita Poje
NABAVNO POSLOVANJE	<ol style="list-style-type: none">1. Skladištenje robe u trgovačkom gospodarskom subjektu xy2. Kalkulacija nabavne cijene3. Asortiman i načini izlaganja prodavaonice xy	Snježana Sučić
OSNOVE MARKETINGA	<ol style="list-style-type: none">1. Osnovne funkcije marketinga2. Istraživanje tržišta3. Promotivne aktivnosti u trgovini	Snježana Sučić
POSLOVNA DOKUMENTACIJA	<ol style="list-style-type: none">1. Nabavna dokumentacija2. Prodajna dokumentacija3. Dokumentacija u poslovanju glavne blagajne	Snježana Sučić
PRODAJNA KOMUNIKACIJA	<ol style="list-style-type: none">1. Priprema za prodajni razgovor2. Prezentacija proizvoda3. Zaključivanje prodajnog razgovora uz dopunsku ponudu	Marina Tomurad
POZNAVANJE ROBE	<ol style="list-style-type: none">1. Konditorski proizvodi2. Vino3. Sredstva za njegu lica4. Trgovačke vrste tkanina	Marina Tomurad

POZNAVANJE ROBE	<ol style="list-style-type: none"> 1. Benzin i prodaja na benzinskim crpkama 2. Vrste skladišta i utjecaj okoliša na mjesto prodaje 3. Posebni tekstilni proizvodi i imidž 4. Boje i toneri za kosu, kataloška prodaja 5. Zdrava prehrana u svakodnevnom životu 	Dajana Maria Horvat
PONAŠANJE POTROŠAČA	<ol style="list-style-type: none"> 1. Motivacija kao čimbenik ponašanja potrošača 2. Uvjerenja i stavovi potrošača 3. Osobni čimbenici potrošača 	Tea Košić

U Novom Marofu, 15. listopada 2020.

Ravnatelj:

Nikola Žganec, mag. cin



Žganec