

Teme za završni rad šk. god. 2019./2020.

Prodavač

Poznavanje robe

Mentor: Dunja Stipić, dipl. ing.

1. Upotreba biljaka u kozmetičkim proizvodima
2. Upotreba umjetnih sladila u prehrambenim proizvodima
3. Važnost upotrebe sredstava za sunčanje
4. Ponuda dijetetskih proizvoda - bez gluten; bez laktoze
5. Odabir i upotreba sredstava za čišćenje kupaonice
6. Ponuda i prodaja krutih goriva
7. Elektrotehnička roba - opremanje kuhinje
8. Odabir perilica za rublje
9. Žitarice i proizvodi - zdrava prehrana
10. Asortiman i karakteristike fitness odjeće i opreme
11. Promocija dekorativne kozmetike - utjecaj na prodaju

Kreativnost u poslovanju i Odnosi s kupcima

Mentor: Lana Cvitak, dipl. psiholog

1. Asertivno komuniciranje
2. Uporaba neverbalne komunikacije u kreiranju odnosa sa kupcem
3. Učinkovita komunikacija na relaciji prodavač - kupac
4. Kreativno oblikovanje propagandnih poruka

Osnove marketinga

Mentor: Ivančica Dragičević, dipl. oec.

1. Funkcija marketinga - proizvod
2. Pospješivanje prodaje-prezentacija proizvoda

Prodajna komunikacija, Ponašanje potrošača i Poslovna dokumentacija

Mentor: Emanuel, Cipurić, mag. oec.

Prodajna komunikacija

1. Faze prodajnog razgovora u prodavaonici „X“
2. Pojam i uloga timskog rada u prodavaonici „X“

Ponašanje potrošača

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

Poslovna dokumentacija

1. E-poslovanje u trgovini na malo
2. Nabavna dokumentacija na primjeru prodavaonice „X“

Prezentacijske vještine, Upravljanje prodavaonicom i Poslovanje prodavaonice

Mentor: Nikola Perković, mag. oec.

Prezentacijske vještine

1. Trema, strah, nelagoda - neprijatelji ili saveznici prilikom prezentacije
2. Umijeće javnog govorenja

Upravljanje prodavaonicom

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

Poslovanje prodavaonice

1. Trgovina u ekološkom okruženju
2. Trgovina i održivi razvoj

Nabavno poslovanje i Prodajno poslovanje

Mentor: Jasenka Bartolac, dipl. oec.

1. Načini prodaje
2. Kalkulacija prodajne cijene u prodavaonici
3. Asortiman i zalihe robe u prodavaonici
4. Idealan prodavač u prodavaonici
5. Značenje marke proizvoda u prodaji u prodavaonici
6. Izlaganje robe u prodajnom prostoru
7. Crtični EAN kod kao oblik označavanja u prodavaonici
8. Ekološki proizvodi i ekološke oznake na proizvodima

Aranžiranje i estetsko oblikovanje

Mentor: Jelena Pavlić, dipl. oec.

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