

Teme za završni rad školske godine 2021./2022.

Prodavač

Poznavanje robe

Mentor: Dunja Stipić, dipl. ing.

1. Izbor brašna i žitarica za izradu domaćeg kruha
2. Ponuda "Kraš" konditorskih proizvoda
3. Upotreba sredstava za čišćenje "Pronto"
4. Odabir hrane za kućne ljubimce
5. Održavanje pamučnih tekstilnih proizvoda
6. Dječja kozmetika "Becutan"
7. Ponuda sredstva za dezinfekciju
8. Preporuke za odabir auto guma
9. Dodatna ponuda - sredstva za njegu obuće
10. Upotreba mirisa u kozmetičkim sredstvima

Nabavno poslovanje, Osnove marketinga, Prezentacijske vještine i Odnosi s kupcima

Mentor: Ivančica Dragičević, dipl. oec.

Nabavno poslovanje

1. Važnost asortimana za uspješnu prodaju
2. Naručivanje robe za prodavaonicu
3. Pojam, ciljevi i zadaci nabave
4. Elementi kalkulacije - primjer izradbe kalkulacije
5. Zakon o trgovini - trgovina na veliko i malo

Osnove marketinga

1. Marketing - pojam, koncepcija
2. Ekološki marketing
3. Trgovačke marke u RH
4. Funkcija marketinga-proizvod

Prezentacijske vještine

1. Audiovizualna pomagala u prezentaciji - handouts
2. Izradba prezentacije proizvoda
3. Aspekti komunikacijske poruke-neverbalna komunikacija
4. Vrste prezentacija u poslovanju trgovačkog subjekta
5. Usmena prezentacija-prodajni razgovor

Odnosi s kupcima

1. Uloga društvenih mreža u odnosima s kupcima
2. Program vjernosti na primjeru trgovačkog lanca
3. Uspješna komunikacija s kupcem
4. Važnost prvog dojma

Poslovanje prodavaonice i Ekologija i održivi razvoj

Mentor: Jasenka Bartolac, dipl. oec.

Poslovanje prodavaonice

1. Ekološki proizvodi i ekološke oznake na proizvodima
2. Društveno odgovorno poslovanje tvrtke dm
3. Proizvod s certifikatom kvalitete
4. Društveno odgovorno poslovanje tvrtke JYSK
5. Kodeks ponašanja dobrog prodavača
6. Zaštita potrošača - genetski modificirani organizmi u hrani

Ekologija i održivi razvoj

1. Utjecaj globalnog zatopljenja na okoliš
2. Održivi razvoj i trgovina
3. Pošteno trgovanje i pravedna trgovina (fair trade)
4. Gospodarenje otpadom u Karlovačkoj županiji
5. Pročišćavanje otpadnih voda u Karlovačkoj županiji

Prodajna komunikacija, Kreativnost u poslovanju, Aranžiranje i estetsko oblikovanje

Mentor: Jelena Pavlić, dipl. oec.

Prodajna komunikacija

1. Faze prodajnog razgovora u procesu prodaje - dokumentacija proizvoda "X"
2. Faze prodajnog razgovora u procesu prodaje - realizacija dopunske prodaje u prodavaonici "X"
3. Rješavanje reklamacija te politika kakvoće u prodavaonici "X"
4. Timski rad u prodavaonici "X"

Kreativnost u poslovanju

1. Kreativne ideje o izlaganju robe u prodavaonici Štacun pri Gambonu
2. Kreativno uređenje prodavaonice Štacun pri Gambonu
3. Korištenje tehnika kreativnog razmišljanja u prodavaonici „x“

Aranžiranje i estetsko oblikovanje

1. Vrste atraktivnih prezentacija proizvoda važnih za poslovni uspjeh trgovačkog subjekta "X"
2. Asortiman kristala i izlaganje u prodavaonici "Štacun pri Gambonu"
3. Pakiranje i prodaja suvenira u prodavaonici "Štacun pri Gambonu"

Prodajno poslovanje i Ponašanje potrošača

Mentor: Nikola Perković, mag. oec.

Prodajno poslovanje

1. Pojam i poslovi blagajničkog poslovanja
2. Nove tehnologije u prodajnom poslovanju

Ponašanje potrošača

1. Osobni čimbenici ponašanja potrošača
2. Provedba CRM-a i upravljanje odnosima s klijentima

Poslovna dokumentacija

Mentor: Emanuel Cipurić, univ. spec. oec.

1. E - poslovanje u trgovini na malo
2. Nabavna dokumentacija u prodavaonici

Upravljanje prodavaonicom

Mentor: Maja Kurs, dipl. oec.

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