

PRIJEDLOG TEMA ZA IZRADU ZAVRŠNOG RADA U ZANIMANJU PRODAVAČ

1. **PRODAJNA KOMUNIKACIJA**
 - 1.1. Utjecaj etike i bontona na poslovanje prodavaonice
 - 1.2. Prodajni razgovor između prodavača i kupca
 - 1.3. Problemi i rješavanje sukoba na relaciji kupac – prodavač
 - 1.4. Komunikacija sa stranim kupcima
 - 1.5. Važnost timskog rada u prodavaonici

2. **POSLOVNA DOKUMENTACIJA**
 - 2.1. Nabavna dokumentacija u prodavaonici
 - 2.2. Prodajna dokumentacija u prodavaonici
 - 2.3. Dokumentacija u blagajničkom poslovanju
 - 2.4. E-poslovanje u trgovini na malo

3. **POSLOVANJE PRODAVAONICE**
 - 3.1. Prodavaonice pretežno prehrambenih proizvoda
 - 3.2. E-poslovanje
 - 3.3. Trgovina u ekološkom okruženju

4. **OSNOVE MARKETINGA**
 - 4.1. Ekološki marketing
 - 4.2. Segmentacija tržišta
 - 4.3. Pospješivanje prodaje

5. **NABAVNO POSLOVANJE**
 - 5.1. Trgovina
 - 5.2. Asortiman
 - 5.3. Nabava u prodavaonici
 - 5.4. Skladište
 - 5.5. Troškovi

6. **PRODAJNO POSLOVANJE:**
 - 6.1. Pojam i vrste prijevoza
 - 6.2. Cijene
 - 6.3. Maloprodaja i veleprodaja
 - 6.4. Blagajničko poslovanje

7. **PREZENTACIJSKE VJEŠTINE:**
 - 7.1. Verbalna i neverbalna komunikacija
 - 7.2. Presentacija
 - 7.3. Audiovizualna pomagala

8. PONAŠANJE POTROŠAČA

- 8.1. Ponašanje potrošača u kupnji
- 8.2. Važnost promatranja i ispitivanja potrošača
- 8.3. Zašto kupci kupuju
- 8.4. Osobni čimbenici ponašanja potrošača
- 8.5. Marketing usmjeren potrošaču

9. POZNAVANJE ROBE I PREHRANA

- 9.1. Konditorski proizvodi
- 9.2. Sredstva za higijenu tijela
- 9.3. Sredstva za njegu i zaštitu tijela
- 9.4. Sredstva za njegu kose
- 9.5. Dekorativna kozmetika
- 9.6. Keramička roba
- 9.7. Staklo i staklena roba