

TEME ZA ZAVRŠNI RAD 2026./2027. – PRODAVAČ – 3.F

1. Mentorica: prof. Belinda Marić

Predmet: Odnosi s kupcima:

1. Profesionalni prodavač – izgled, nastup i ponašanje u odnosu s kupcima
2. Izazovi komunikacije sa zahtjevnim i nezadovoljnim kupcima
3. Stvaranje ugodnog ozračja u prodavaonici i njegov utjecaj na zadovoljstvo kupaca
4. Zadovoljan kupac – uspješna prodavaonica: izgradnja povjerenja i dobrih odnosa s kupcima

Predmet: Nabavno poslovanje

1. Nabavna dokumentacija – od upita do računa
2. Skladištenje i čuvanje robe – važnost pravilnog rukovanja robom u trgovini
3. Upravljanje zalihama robe
4. Asortiman u prodavaonici (moje prakse)

Predmet: Prodajno poslovanje

1. Prodajne cijene, popusti i akcijske prodaje u trgovinskom poslovanju
2. Blagajničko poslovanje – naplata robe i odgovornost prodavača
3. Suvremeni oblici prodaje – od tradicionalne prodavaonice do internetske trgovine
4. Izlaganje i prezentacija robe kao važan čimbenik uspješne prodaje

Od ukupnog broja tema (12) učenici mogu odabrati 10.

2. Mentorica: prof. Sanja Čulić

Predmet: Poznavanje robe (za učenike 3. e i 3. f zajedno)

1. Alkaloidne namirnice (kava, čaj i kakao)
2. Med i proizvodi od meda
3. Mlijeko i mliječni proizvodi
4. Ekološka ambalaža i njezina primjena
5. Konfekcija
6. Energetska pića i suvremeni trendovi u prehrani
7. Dekorativna kozmetika
8. Biljni začini

Učenici biraju ukupno 6 tema.

3. Mentorica: prof. Meri Šerbu

Predmet: NABAVNO POSLOVANJE

1. Asortiman prodavaonice na primjeru trgovine xy
2. Zalihe robe u prodavaonici i njihovo pravilno održavanje na primjeru trgovine TEDi
3. Gubici na robi - uzroci i mogućnost njihova smanjenja na primjeru trgovine Muller
4. Troškovi nabave i njihova uloga u određivanju cijene proizvoda

Predmet: POSLOVNA DOKUMENTACIJA

1. Uloga narudžbenice i otpremnice u procesu nabave trgovačke robe na primjeru trgovine XY
2. Platni promet i nalog za plaćanje
3. Proces zaprimanja robe u prodavaonici

Učenici mogu izabrati 5 tema.

4. Mentorica: prof. Ivana Kovać

Predmet: Osnove marketinga

1. Marketing i njegova uloga u poslovanju trgovine
2. Funkcije marketinga i njegov značaj za uspješno poslovanje trgovine
3. Marketing – miks u trgovini
4. Istraživanje tržišta kao temelj uspješnog poslovanja trgovine
5. Metode i postupci istraživanja tržišta
6. Segmentacija tržišta i izbor ciljne skupine kupaca
7. Ponašanje potrošača i njegove značajke u kupnji
8. Unapređenje prodaje u trgovini
9. Promotivne aktivnosti u trgovini
10. Oglašavanje kao sredstvo promocije proizvoda i usluga
11. Utjecaj promotivnih aktivnosti na odluku kupca o kupnji

Učenici mogu izabrati 4 teme.