EKONOMSKA ŠKOLA VELIKA GORICA

Velika Gorica, 17. listopada 2019.

**OBAVIJEST UČENICIMA ZAVRŠNIH RAZREDA**

Ravnateljica Škole u suradnji s nastavnicima struke – nositeljima tema, a na prijedlog Stručnih vijeća škole donijela je 16. listopada 2019. odluku o temama za završni rad u šk. god. 2019./20.

Učenici teme za završni rad biraju najkasnije **do 31. listopada 2019. g.**

**ZAVRŠNI ISPIT**

**ZANIMANJE: PRODAVAČ**

**OSNOVE MARKETINGA**

**Mentor: Igor Skupnjak, prof.**

1. Globalni marketing
2. Ekološki marketing
3. Marketinški mix
4. Promidžbene aktivnosti u trgovini
5. Istraživanje tržišta
6. Tema na prijedlog učenika

**NABAVNO POSLOVANJE**

**Mentor: Anamarija Berkić Deverić, prof.**

1. Trgovina na malo
2. Trgovina na veliko
3. Asortiman
4. Zalihe
5. Inventura
6. Skladištenje robe
7. Proces naručivanja robe
8. Ulazna i izlazna dokumentacija u nabavnom poslovanju
9. Kalkulacije
10. Tema na prijedlog učenika

**PRODAJNA KOMUNIKACIJA**

**Mentor: Ivana Jerleković, prof.**

1. Poslovni bonton
2. Verbalna i neverbalna komunikacija prodavača
3. Prodajni razgovor

**POZNAVANJE ROBE**

**Mentor: Ivana Jerleković, prof.**

1. Sastojci hrane
2. Konzerviranje namirnica
3. Žitarice i njihove prerađevine
4. Voće i povrće
5. Meso i riba
6. Ambalaža i pakiranje
7. Kozmetička, parfumerijska i drogerijska roba
8. Papir i papirna konfekcija
9. Tekstilni proizvodi

**POZNAVANJE ROBE**

**Mentor: Igor Skupnjak, prof.**

1. Tehnologija i ekologija
2. Metali i metalna roba
3. Elektrotehnička roba
4. Motorna vozila i dijelovi
5. Boje i lakovi
6. Staklo i staklena roba
7. Keramička roba
8. Građevni materijal
9. Kemijska roba za poljoprivredu
10. Poznavanje namještaja
11. Glazbala
12. Fotoaparati i fotomaterijal
13. Prehrambena roba
14. Tema po izboru učenika

**KREATIVNOST U POSLOVANJU**

**Mentor: Igor Skupnjak, prof.**

1. Razvoj kreativnog mišljenja
2. Kreativnost u poslovanju
3. Razvoj ljudske kreativnosti
4. Tehnike poticanja kreativnosti
5. Prepreke razvoju kreativnosti i kako ih nadići
6. Tema po izboru učenika

**ODNOSI S KUPCIMA**

**Mentor: Vesna Radočaj, prof.**

1. Pojam i vrste komunikacije
2. Verbalna komunikacija
3. Neverbalna komunikacija
4. Prodajni razgovor
5. Proces i stil komuniciranja s kupcem
6. Potrebe kupaca u suvremenom prodajnom procesu
7. Stvaranje ugodnog ozračja u prodavaonici
8. Pogreške u odnosu s kupcima
9. Tema na prijedlog učenika

**PRODAJNO POSLOVANJE**

**Mentor: Anamarija Berkić Deverić, prof.**

1. Sredstva pojačanja ugovora
2. Franšiza
3. Licenca
4. Suvremeni oblici maloprodaje
5. Metode prodaje – samoposluživanje, samoizbor, klasična prodaja
6. Faze prodajnog razgovora
7. Istraživanje tržišta prodaje
8. Tajno kupovanje
9. Načini prodaje
10. Elektronička prodaja
11. Ugovor
12. Istraživanje tržišta
13. Pojam i ciljevi prodaje
14. Etika u prodajnom poslovanju
15. Tema po izboru učenika

**POSLOVANJE PRODAVAONICE**

**Mentor: Ivana Jerleković, prof.**

1. Higijena i čistoća u prodajnom prostoru
2. Vrste prodavaonica i njihov razvoj
3. Razvoj zaštite potrošača i njihovih prava
4. Elektronička trgovina i njezin razvoj
5. Ekološki proizvodi

Ravnateljica

Vesna Brkljačić, prof.