

Pregled tema za završni rad u sektoru ekonomije, trgovine i poslovne administracije u školskoj godini 2104./15

za zanimanja KOMERCIJALIST i PRODAVAČ

<i>KOMERCIJALIST</i>	
OSNOVE TRGOVAČKOG PRAVA, mentor Vladimir Čošić	
1.	Oblici stvarnih prava (u našem pravnom sustavu)
2.	Sklapanje ugovora
3.	Sredstva za pojačanje ugovora
4.	Pojačanje ugovora uređena Ovršnim zakonom
5.	Ugovori o kupoprodaji
6.	Promjene u obveznopравnim odnosima
7.	Društvo s ograničenom odgovornošću
8.	Dioničko društvo
PODUZETNIŠTVO, mentor Vladimir Čošić	
1.	Pravno-organizacijski oblici poduzetništva (3.r)
2.	Čimbenici organizacije (3.r)
3.	Obitelj i poduzetništvo - OPG (3.r)
4.	Poslovne funkcije i organizacijska struktura trgovačkog društva (3.r)
5.	Ulaganja u poduzetnički pothvat
6.	Poslovni plan-projekt novog posla
7.	Financiranje ulaganja u poduzetnički pothvat
8.	Menadžment
9.	Pribavljanje zaposlenika
10.	Društvena potpora razvoju poduzetništva
POSLOVNE KOMUNIKACIJE, mentor Vladimir Čošić	
1.	Kinetičko znakovlje (2.r)
2.	Proksemički znakovi (2.r)
3.	Suvremene govorne vrste (2.r)
4.	Odnosi s javnošću (2.r)
POSLOVNE KOMUNIKACIJE, mentorica Lovorka Muminović	
1.	Korištenje mogućnosti programa MS Word u pisanoj poslovnoj komunikaciji poduzeća (3.r)
2.	Mimika i parajezik u poslovnoj neverbalnoj komunikaciji (3.r)
3.	Poslovna komunikacija putem interneta - mail, B2B, EDI, sigurnost na internetu, kodiranje (3.r)
POSLOVNE KOMUNIKACIJE, mentorica Dejana Agostini	
1.	Poslovno komuniciranje i poslovni bonton (3.r)
2.	Pisana poslovna komunikacija (3.r)
3.	Teškoće u razvoju, sklapanju i realizaciji komercijalnog posla (3.r)

KOMERCIJALIST

POSLOVNE KOMUNIKACIJE, mentor Antonio Čmelak

1. Prezentacija proizvoda na sajmu (4.r)
2. Prezentiranje poduzetničke ideje (4.r)
3. Izrada marketinškog plana (4.r)

TRGOVINSKO POSLOVANJE, mentor Antonio Čmelak

1. Trgovačka mreža Hrvatske (1.r)
2. Primjena suvremenih tehnologija u maloprodaji (1.r)
3. Warehouse Management System – sustav upravljanja skladištem (2.r)
4. Kalkulacija maloprodajne cijene (2.r)
5. Dokumentacija u nabavno-prodajnom poslovanju (3.r)
6. Prodajna prezentacija (3.r)
7. Supplier Relationship Management – sustav upravljanja dobavljačima (3.r)
8. Multi Level Marketing – mrežni marketing (3.r)

MARKETING, mentor Antonio Čmelak

1. Društveno odgovorno ponašanje
2. Istraživanje tržišta
3. Ekološki aspekt marketinga
4. Marketing neprofitnih institucija
5. Ekonomska propaganda
6. Unapređenje prodaje

INFORMATIKA, mentorica Lovorka Muminović

1. Google Apps
2. Microsoft Office 365
3. Baze podataka u poslovnom svijetu (koje BAZE, DBMS, vrste, MYSQL-LINUX, ORACLE-UNIX, MS SQL-Windows)
4. Ekonomske funkcije u MS Excelu 2007
5. Office 2010
6. Web stranice (Publisher, FP,...)
7. Microsoft & Apple
8. Arduino

TEHNIKE VT POSLOVANJA, mentorica Dejana Agostini

1. Vanjskotrgovinska politika
2. Subjekti vanjske trgovine
3. Transportne klauzule u vanjskoj trgovini
4. Carinski sustav RH
5. Poslovna dokumentacija u vanjskoj trgovini

TRANSPORT, ŠPEDICIJA I OSIGURANJE, mentor Antonio Čmelak

1. Vozarine u različitim vrstama prijevoza
2. Suvremene transportne tehnologije
3. Cargo osiguranje – osiguranje robe u transportu
4. Dokumentacija u različitim vrstama transporta
5. Prijevozni putovi i prijevozna sredstva

PRODAVAČ

POSLOVANJE PRODAVAONICE, mentorica Dejana Agostini

1. Kvaliteta i ekologija u trgovini
2. Gospodarski subjekti za obavljanje trgovačke djelatnosti
3. Zakon o zaštiti potrošača

PRODAJNA KOMUNIKACIJA, mentorica Lovorka Muminović

1. Poslovni bonton
2. Poslovni moral i etika
3. Slušanje kao važan preduvjet dobre komunikacije
4. Timski rad

PREZENTACIJSKE VJEŠTINE, mentorica Lovorka Muminović

1. Elementi prezentacije
2. Struktura prezentacije
3. Uspješna prezentacija
4. Akcijski plan za poboljšanje prezentacije

NABAVNO POSLOVNJE, mentorica Sandra Matković

1. Analiza dimenzije asortimana na primjeru trgovačkog subjekta
2. Naručivanje i preuzimanje robe u prodavaonici
3. Kalkulacija nabavne cijene
4. Načela i na čini izlaganja robe u prodajnom prostoru na primjeru trgovačkog subjekta

PRODAJNO POSLOVNJE, mentorica Sandra Matković

1. Metode prodaje u prodavaonici
2. Naplaćivanje robe u prodavaonici
3. Načini pakiranja i izdavanje robe kupcu
4. Skladišno poslovanje na primjeru trgovačkog subjekta

ODNOSI S KUPCIMA, mentorica Sandra Matković

1. Prodavač – izgled, nastup, očekivanja
2. Pogreške u odnosu s kupcima

OSNOVE MARKETINGA, mentorica Sandra Matković

1. Aktivnosti pospješivanja prodaje u trgovini

POSLOVNA DOKUMENTACIJA, mentorica Sandra Matković

1. Hodogram dokumenata u trgovačkom poslovanju na primjeru trgovačkog subjekta

POZNAVANJE ROBE, mentorica Sandra Matković

1. Metode prodaje u prodavaonici
2. Naplaćivanje robe u prodavaonici
3. Načini pakiranja i izdavanje robe kupcu
4. Skladišno poslovanje na primjeru trgovačkog subjekta

POZNAVANJE ROBE, mentorica Ines Nemet-Petriševac

1. Poznavanje namještaja i opreme za interijere - Prima namještaj
2. Poznavanje kozmetičko-parfumerijskih proizvoda - Billa
3. Poznavanje konditorskih proizvoda – Billa
4. Poznavanje mlijeka i mliječnih prerađevina – Billa
5. Poznavanje elektrotehničkih proizvoda – Elektro Antić

