

RBR.	PREDMET	TEMA ZA ZAVRŠNI RAD
OSNOVE TRGOVINE		
1.	Osnove trgovine	Gospodarske funkcije trgovine kao temelj maloprodajnog poslovanja i povezivanja proizvođača s kupcima u poslovanju prodavaonice „XY“
2.	Osnove trgovine	Asortiman i čimbenici oblikovanja asortimana prodavaonice „XY“
3.	Osnove trgovine	Ponuda asortimana na primjeru prodavaonice „XY“ kao prodavaonice pretežno prehrambenih proizvoda
4.	Osnove trgovine	Ponuda asortimana na primjeru prodavaonice „XY“ kao prodavaonice pretežno neprehrambenih proizvoda
5.	Osnove trgovine	Tržišni mehanizam i utjecaj ponude i potražnje na prodajne cijene u prodavaonici „XY“
6.	Osnove trgovine	Povezanost internetske trgovine i poslovanja prodavaonice „XY“
7.	Osnove trgovine	Metode prodaje i ponuda asortimana prema predmetu poslovanja prodavaonice „XY“
8.	Osnove trgovine	Proizvod kao element marketinškog miksa u poslovanju prodavaonice „XY“
9.	Osnove trgovine	Cijena kao element marketinškog miksa u poslovanju prodavaonice „XY“ pri donošenju odluke o kupnji
10.	Osnove trgovine	Marketinški miks u maloprodaji na primjeru prodavaonice „XY“
11.	Osnove trgovine	Prodaja i distribucija kao funkcija marketinškog miksa na primjeru poslovanja "XY"
12.	Osnove trgovine	Tema po izboru

NEPREHRAMBENA ROBA		
1.	Neprehrambena roba	Objasniti važnost, radnje i postupke održavanje osobne higijene i higijenskih uvjeta radnog mjesta prodavača u prodajnom prostoru prodavaonice "XY" kao preduvjeta uspješne prodaje i osiguranja zdravlja zaposlenika, sigurnosti i učinkovitosti rada
2.	Neprehrambena roba	Tehnike, načini i postupci razvrstavanja neprehrambene robe u prodavaonici "XY" prema vrstama, svojstvima i namjeni trgovačke robe kao preduvjeta uspješnog poslovanja trgovačke tvrtke
3.	Neprehrambena roba	Procjena ekološke opravdanosti primjene prirodnih materijala u građevinarstvu i mogućnost povećanja njihove prodaje u prodavaonici "XY" kao načina unapređenja prodaje
4.	Neprehrambena roba	Usporedba alternativnih i klasičnih izvora energije prema svojstvima, prednostima i mogućnostima njihove primjene za poboljšanje rentabilnosti i profitabilnosti poslovanja trgovačke tvrtke "XY"
5.	Neprehrambena roba	Primjena suvremenih prodajnih tehnika prilikom prezentacije i prodaje trgovačke robe na odjelu bijele tehnike i keramičke robe prodavaonice "XY" radi zadovoljavanja potreba kupaca
6.	Neprehrambena roba	Tema po izboru
PRODAJNO POSLOVANJE		
1.	Prodajno poslovanje	Načini naplaćivanja robe u prodavaonici „XY“
2.	Prodajno poslovanje	Blagajničko poslovanje i obračun blagajne na kraju radnog dana u prodavaonici „XY“
3.	Prodajno poslovanje	Izdavanje i obrada prodajne dokumentacije u prodavaonici „XY“
4.	Prodajno poslovanje	Ponuda i predračun u poslovanju prodavaonice „XY“
5.	Prodajno poslovanje	Mjerenje, vaganje i obračunavanje robe kupcu u prodavaonici „XY“
6.	Prodajno poslovanje	Komisioniranje robe prema narudžbama kupca u prodavaonici „XY“

7.	Prodajno poslovanje	Posebni uvjeti prodaje i njihova organizacija u prodavaonici „XY“
8.	Prodajno poslovanje	Medijsko oglašavanje i utjecaj na prodaju robe u prodavaonici „XY“
9.	Prodajno poslovanje	Unutarnja (indoor) promocijska sredstva oglašavanja u prodavaonici „XY“
10.	Prodajno poslovanje	Krađe prema vrsti počinitelja i zaštita proizvoda od krađa u prodavaonici „XY“
11.	Prodajno poslovanje	Tema po izboru
NABAVNO POSLOVANJE		
1.	Nabavno poslovanje	Upravljanje zalihama robe u skladištu i prodavaonici „XY“
2.	Nabavno poslovanje	Obrtanje zaliha u poslovanju prodavaonice „XY“
3.	Nabavno poslovanje	Sustavi skladištenja i organizacija uređenja skladišnog prostora u prodavaonici „XY“
4.	Nabavno poslovanje	Nabavna dokumentacija prodavaonice „XY“
5.	Nabavno poslovanje	Preuzimanje robe i radni postupci preuzimanja u prodavaonici „XY“
6.	Nabavno poslovanje	Dokumentacija pri preuzimanju robe u prodavaonici „XY“
7.	Nabavno poslovanje	Dokumentacija za evidenciju ulaza robe u prodavaonici „XY“
8.	Nabavno poslovanje	Dokumentacija za evidenciju kretanja i stanja zaliha u prodavaonici „XY“

9.	Nabavno poslovanje	Popis robe i njegova važnost u poslovanju prodavaonice „XY“
10.	Nabavno poslovanje	Knjiga popisa o nabavi i prodaji i evidentiranje poslovnih promjena u prodavaonici „XY“
11.	Nabavno poslovanje	Tema po izboru
PRIPREMA PRODAJE		
1.	Priprema prodaje	Primjena vizualnog „Merchandisinga“ od strane prodavača u funkciji njegove pripreme trgovačke robe za prodaju te pravilnog izlaganja i predstavljanja robe kupcima u prodavaonici "XY"
2.	Priprema prodaje	Postupci, metode i načini uređenja interijera i eksterijera prodavaonice "XY" od strane prodavača u funkciji privlačenja pozornosti kupaca i poboljšanja uspješnosti prodaje trgovačkog društva
3.	Priprema prodaje	Vrste, sadržaj i postupci vođenja trgovačke dokumentacije od strane prodavača prilikom procesa prodaje trgovačke robe u prodavaonici "XY" radi ažurnog praćenja i evidentiranja poslovnih promjena
4.	Priprema prodaje	Postupci i radnje pravilnog zaprimanja, smještaja i izlaganja trgovačke robe u prodajnom prostoru prodavaonice "XY" od strane prodavača u funkciji uspješne prezentacije i prodaje proizvoda.
5.	Priprema prodaje	Pravilan izbor i korištenje trgovačke i prodajne opreme prema vrsti i namjeni od strane prodavača u pripremnj fazi prodaje trgovačke u prodavaonici "XY" kao preduvjeta uspješne prezentacije i prodaje proizvoda
6.	Priprema prodaje	Tema po izboru
ZAKLJUČIVANJE PRODAJE		
1.	Zaključivanje prodaje	Postupak naplate robe na blagajni u prodavaonici "XY"
2.	Zaključivanje prodaje	Evidentiranje dnevnog prometa i priprema gotovine za polog u prodavaonici "XY"
3.	Zaključivanje prodaje	Kontrola blagajničkog poslovanja i zaključivanje na kraju radnog dana u prodavaonici "XY"

4.	Zaključivanje prodaje	Tema po izboru
KOMUNIKACIJA U PRODAVAONICI		
1.	Komunikacija u prodavaonici	Uloga verbalne i neverbalne komunikacije u prodajnom razgovoru u prodavaonici "Bipa"
2.	Komunikacija u prodavaonici	Uspostavljanje kontakta s kupcem i vođenje prodajnog razgovora u prodavaonici "Müller"
3.	Komunikacija u prodavaonici	Rješavanje prigovora i reklamacija kupaca u prodavaonici "Pevex"
4.	Komunikacija u prodavaonici	Primjena dodatne i dopunske prodaje u prodajnom razgovoru na primjeru prodavaonice "XY"
5.	Komunikacija u prodavaonici	Prezentacija asortimana robe u skladu s potrebama kupaca u prodavaonici "Merkury"
6.	Komunikacija u prodavaonici	Važnost timskog rada i komunikacije među zaposlenicima u prodavaonici "Konzum"
7.	Komunikacija u prodavaonici	Tema po izboru
ARANŽIRANJE I ESTETSKO OBLIKOVANJE		
1.	Aranžiranje i estetsko oblikovanje	Primjena modernih tehnika aranžiranja robe od strane prodavača u prodavaonici "XY" u skladu s vrstama roba i načelima vizualnog oblikovanja prodajnog prostora radi povećanja prodaje
2.	Aranžiranje i estetsko oblikovanje	Postupci i primjena načela uređenja izloga prodavaonice "XY" xradi privlačenja pozornosti kupaca i povećanja uspješnosti i učinkovitosti prodaje prodajnog osoblja
3.	Aranžiranje i estetsko oblikovanje	Pravilan izbor i primjena ukrasnog pribora i tehničkih pomagala od strane prodavača prilikom aranžiranja prodane trgovačke uprodavaonici "XY" radi unapređenja vizualnog izgleda prodane robe i unapređenja prodaje
4.	Aranžiranje i estetsko oblikovanje	Odabir i primjena odgovarajućih materijala i boja od strane prodavača u prodavaonici "XY" prilikom aranžiranja tekstilne konfekcije radi postizanja skladnog vizualnog izgleda i privlačenja pozornosti kupaca

5.	Aranžiranje i estetsko oblikovanje	Izbor i odabir klasičnih ili modernih stilova aranžiranja robe od strane prodavača u prodavaonici "XY" s obzirom na vrstu robe i namjenu prodajnog prostora
6.	Aranžiranje i estetsko oblikovanje	Primjena načela estetskog oblikovanja prilikom aranžiranja prodane trovačke robe od strane prodavača u prodavaonici "XY" radi postizanja vizualne skladnosti i poticanja prodaje
7.	Aranžiranje i estetsko oblikovanje	Tema po izboru
E-TRGOVINA		
1.	E-trgovina	Utjecaj društvenih mreža na kupovne odluke potrošača u e-trgovini Bipe
2.	E-trgovina	Primjena umjetne inteligencije u e-trgovini i njezin utjecaj na korisničko iskustvo u Galileu
3.	E-trgovina	Utjecaj korisničkog iskustva i dizajna internetske trgovine na prodaju poduzeća Konzum
4.	E-trgovina	Trendovi i izazovi e-trgovine u suvremenom poslovanju poduzeća Merkur
5.	E-trgovina	Sigurnost i zaštita potrošača u e-trgovini poduzeća Deichmann
6.	E-trgovina	Tema po izboru
TEKSTIL		
1.	Tekstil	Asortiman, prezentacija i prodaja ženske konfekcije poduzeća "Zara"
2.	Tekstil	Asortiman, prezentacija i prodaja muške konfekcije poduzeća "Galileo"
3.	Tekstil	Asortiman, prezentacija i prodaja dječje konfekcije poduzeća "Benetton"

4.	Tekstil	Asortiman, prezentacija i prodaja tekstilnih proizvoda za kućanstvo poduzeća "Zara Home"
5.	Tekstil	Asortiman, prezentacija i prodaja sportske odjeće u prodavaonici "Intersport"
6.	Tekstil	Tema po izboru
ŠKOLSKI I UREDSKI PRIBOR		
1.	Školski i uredski pribor	Asortiman školskog i uredskog pribora na primjeru poduzeća „Narodne novine“
2.	Školski i uredski pribor	Uloga ambalaže u prodaji školskog i uredskog pribora na primjeru specijalizirane papirnice „Advance“
3.	Školski i uredski pribor	Načini prodaje školskog i uredskog pribora na primjeru poduzeća „Školska knjiga“
4.	Školski i uredski pribor	Utjecaj sezonske potražnje na prodaju školskog pribora na primjerima poduzeća „Konzum“ i "Interspar"
5.	Školski i uredski pribor	Oblikovanje cijena školskog i uredskog pribora na primjeru poduzeća „Müller“
6.	Školski i uredski pribor	Tema po izboru