

Zanimanje prodavač

TEMA	MENTOR
Pojam i ciljevi prodaje	Ena Vrbat Duplančić
Kako dob i interesi mladih utječu na njihove kupovne odluke	Vanda Parunov
Optička roba	Antonija Slavica
Sretni kupci se vraćaju – kako zadobiti lojalnost	Vanda Parunov
Žitarice i proizvodi od žitarica	Antonija Slavica
Mystery shopping i važnost istraživanja tržišta prodaje	Ena Vrbat Duplančić
Vажnost ribe u prehrani	Antonija Slavica
Etika u nabavnom poslovanju	Ena Vrbat Duplančić
Kultura i običaji oblikuju kupce - Usporedba hrvatske i japanske kulture	Vanda Parunov
Ugovor o prodaji	Ena Vrbat Duplančić
Prvi dojam prodavača – kako ponašanje prodavača utječe na ponašanje potrošača	Vanda Parunov
Mali kućanski aparati	Antonija Slavica
Papir i proizvodi od papira	Antonija Slavica
Oblici i izvori energije	Antonija Slavica
Dječja kozmetika	Antonija Slavica
Bijela tehnika	Antonija Slavica
Osiguranje robe u prijevozu	Ena Vrbat Duplančić
Platni promet	Ena Vrbat Duplančić
Društvene mreže i influenceri – kako oblikuju izbor proizvoda	Vanda Parunov
Neplanirana kupnja – kako trgovina zavodi kupce	Vanda Parunov
Tehnologija proizvodnje vina i dalmatinska vina	Antonija Slavica
Izlaganje robe u prodavaonici	Ena Vrbat Duplančić
Građevinski materijal	Antonija Slavica
Kartično poslovanje	Ena Vrbat Duplančić