

Srednja trgovska in aranžerska šola Ljubljana
Poljanska cesta 28a
1000 LJUBLJANA

Naslov zaključne naloge	Struktura in vsebina naloge	Mentorji
UPRAVLJANJE Z BLAGOVNO SKUPINO ŽIVIL		
Prodaja kave Prodaja testenin Prodaja hladno stiskanih olj Prodaja čokolade Prodaja mlečnih izdelkov Prodaja kruha Prodaja pekovskega peciva Prodaja zmrznjenih izdelkov Prodaja oreščkov Prodaja sadja Prodaja sadnih sokov Tema izdelka po izbiri dijaka (odobri mentor)	Uvod – kratka predstavitev namena izbrane teme; Izdelek – vrste in ponudba izdelkov (klasifikacija, različice izdelka, proizvajalci in blagovne znamke); Opis izdelka – surovine in lastnosti izdelka, kakovost in uporaba izdelka, listine v prometu, embalaža izdelka, ravnanje z odpadno embalažo, vpliv na človeka in okolje; Nabava in prevzem izdelka – naročilo, prevzem, načini in pogoji uskladiščenja, ugovor ali reklamacija za dobavitelja; Prodaja izdelkov – pozicioniranje, načini prodaje, prodajni postopek in svetovanje, reševanje reklamacij kupcev, tržno komuniciranje; Zaključek – ugotovitve, težave, zanimivosti; Viri in literatura; Izjava o avtorstvu.	Učitelji, ki poučujejo v modulu Upravljanje z blagovno skupino živil

UPRAVLJANJE Z BLAGOVNO SKUPINO TEHNIKE

Prodaja hladilnikov	<p>Uvod – kratka predstavitev namena izbrane teme;</p> <p>Izdelek – vrste in ponudba izdelkov (klasifikacija, različice izdelka, proizvajalci in blagovne znamke);</p> <p>Opis izdelka – surovine in lastnosti izdelka, kakovost in uporaba izdelka, listine v prometu, embalaža izdelka, ravnanje z odpadno embalažo, vpliv na človeka in okolje;</p> <p>Nabava in prevzem izdelka – naročilo, prevzem, načini in pogoji uskladiščenja, ugovor ali reklamacija za dobavitelja;</p> <p>Prodaja izdelkov – pozicioniranje, načini prodaje, prodajni postopek in svetovanje, reševanje reklamacij kupcev, tržno komuniciranje;</p> <p>Zaključek – ugotovitve, težave, zanimivosti;</p> <p>Viri in literatura;</p> <p>Izjava o avtorstvu.</p>	<p>Učitelji, ki poučujejo v modulu Upravljanje z blagovno skupino tehnike</p>
Prodaja štedilnikov		
Prodaja kavomatov		
Prodaja malih gospodinjskih aparatov		
Prodaja pralnih strojev		
Prodaja kosilnic		
Prodaja mikserjev		
Prodaja računalnikov		
Prodaja mobilnih telefonov		
Prodaja likalnikov		
Prodaja keramičnih ploščic		
Tema izdelka po izbiri dijaki (odobri mentor)		

UPRAVLJANJE Z BLAGOVNO SKUPINO TEKSTILIJ

Prodaja majic	<p>Uvod – kratka predstavitev namena izbrane teme;</p> <p>Izdelek – vrste in ponudba izdelkov (klasifikacija, različice izdelka, proizvajalci in blagovne znamke);</p> <p>Opis izdelka – surovine in lastnosti izdelka, kakovost in uporaba izdelka, listine v prometu, embalaža izdelka, ravnanje z odpadno embalažo, vpliv na človeka in okolje;</p> <p>Nabava in prevzem izdelka – naročilo, prevzem, načini in pogoji uskladiščenja, ugovor ali reklamacija za dobavitelja;</p>	<p>Učitelji, ki poučujejo v modulu Upravljanje z blagovno skupino tekstilij</p>
Prodaja srajc		
Prodaja plaščev		
Prodaja obutve (pohodna, športna, elegantna, ...)		
Prodaja tekstila za določene športne aktivnosti (tek, nogomet, kolesarjenje...)		
Prodaja kopalk		
Prodaja otroških oblačil		

Prodaja pletenin	Prodaja izdelkov – pozicioniranje, načini prodaje, prodajni postopek in svetovanje, reševanje reklamacij kupcev, tržno komuniciranje; Zaključek – ugotovitve, težave, zanimivosti; Viri in literatura; Izjava o avtorstvu.	
Prodaja prtov in pogrinjkov		
Prodaja hlač		
Prodaja posteljnine		
Tema izdelka po izbiri dijaki (odobri mentor)		

UPRAVLJANJE Z BLAGOVNO SKUPINO DROGERIJSKIH IZDELKOV

Prodaja pralnih praškov in mehčalcev Prodaja sredstev za osebno higieno Prodaja parfumov Prodaja šamponov Prodaja krem (roke, obraz, sončne,...) Prodaja zobnih krem Prodaja otroške kozmetike Prodaja dekorativne kozmetike (šminka, maskara, senčila, ...) Prodaja barv za lase Prodaja lakov za nohte Tema izdelka po izbiri dijaki (odobri mentor)	Uvod – kratka predstavitev namena izbrane teme; Izdelek – vrste in ponudba izdelkov (klasifikacija, različice izdelka, proizvajalci in blagovne znamke); Opis izdelka – surovine in lastnosti izdelka, kakovost in uporaba izdelka, listine v prometu, embalaža izdelka, ravnanje z odpadno embalažo, vpliv na človeka in okolje; Nabava in prevzem izdelka – naročilo, prevzem, načini in pogoji uskladiščenja, ugovor ali reklamacija za dobavitelja; Prodaja izdelkov – pozicioniranje, načini prodaje, prodajni postopek in svetovanje, reševanje reklamacij kupcev, tržno komuniciranje; Zaključek – ugotovitve, težave, zanimivosti; Viri in literatura; Izjava o avtorstvu.	Učitelji, ki poučujejo v modulu Upravljanje z blagovno skupino drogerijskih izdelkov
--	--	--