

PITANJA IZ TRGOVINSKOG POSLOVANJA ZA

1. Plan nabavke
2. Pojam i vrste zaliha
3. Vrijeme obrta i koeficijent obrta
4. Pojam, značaj i način snabdijevanja prodavnice robom
5. Evidencija dobavljača
6. Korišćenje uzorka, kataloga, prospekta i cjenovnika
7. Ugovaranje kupoprodaje
8. Robna dokumentacija u vezi snabdijevanja prodavnice robom
9. Pojam i vrste preuzimanja robe
10. Robne dokumentacije u vezi preuzimanja robe
11. Sastavljanje komisijskog zapisnika
12. Pojam vrste i svrha uzimanja uzorka
13. Uzimanje uzoraka za robu u rinfuznom stanju
14. Uzimanje uzoraka za robu u originalnom pakovanju
15. Uzimanje uzoraka za komadnu robu
16. Pakovanje, označavanje i otpremanje uzoraka na dalje ispitivanje
17. Sastavljanje zapisnika o uzimanju uzoraka
18. Organoleptičko utvrđivanje kvaliteta robe
19. Plan realizacija
20. Prilagođavanje proizvoda željama i potrebama kupaca
21. Cijena proizvoda kao uslov njegove konkurentnosti na tržištu
22. Kvalitet izrade kao uslov njegove konkurentnosti na tržištu
23. Značaj marketinga za komercijalni uspjeh proizvoda na tržištu
24. Nastanak i razvoj koncepta marketinga
25. Instrumenti marketing miksa
26. Promocija kao instrument marketing miksa
27. Oblici promocije
28. Ekonomska propaganda kao oblik promocije
29. Propagandna poruka
30. Propagandna sredstva
31. Metode planiranja ekonomske propagande
32. Troškovi i efekti ekonomske propagande
33. Pojam, elementi i vrste kalkulacije
34. Izrada proste i složene kalkulacije
35. Evidencija u prodavnici
36. Investiranje
37. Trgovinska poslovna korespondencija
38. Propisi koji se primenjuju u trgovini
39. Uslovi stavljanja robe u promet
40. Kontrola u prodavnici