

[TRGOVINSKO POSLOVANJE – EKONOMSKA ŠKOLA]

Smer: Trgovac

II godina

PITANJA:

1. Tehnike neposredne prodaje robe
2. Poslovi neposredne pripreme prodavca za rad
3. Snabdevanje prodajnog prostora robom
4. Priprema sredstava za rad u prodavnici
5. Kontrola zaliha robe
6. Raspoređivanje i izlaganje robe
7. Aranžiranje i dekoracija u prodavnici
8. Priprema robe za prodaju
9. Prodaja robe u klasičnoj prodavnici
10. Karakteristike klasične prodaje robe
11. Faze neposredne prodaje robe u klasičnoj prodavnici
12. Sporazum o kupoprodaji robe
13. Merenje robe
14. Obračun novčanog iznosa za prodatu robu
15. Pakovanje robe
16. Uručivanje robe i ispraćaj kupca iz prodavnice
17. Prodaja robe u samouslugama
18. Karakteristike samouslužnog načina prodaje robe
19. Faze samouslužne prodaje robe

20. Izbor i merenje robe
21. Prodaja robe u smoizbornim prodavnicama
22. Faze samoizborne prodaje robe
23. Izbor i merenje robe u samoizboru
24. Nastanak i razvoj robnih kuća
25. Tipovi i vrste robnih kuća
26. Organizacija i karakteristike prodaje robe u robnim kućama
27. Pojam i vrste trgovinskih centara
28. Prodaja robe pomoću kataloga i automata
29. Prodaja robe u izložbenoj prodavnici
30. Prodaja robe u diskontu i dragstoru
31. Pokretne prodavnice
32. Prodaja robe u free-shop-u i privatnim radnjama
33. Pojam podela i značaj dopunskih usluga
34. Reklamacije kupaca
35. Prodaja robe na kredit
36. Prodaja robe za bezgotovinska sredstva plaćanja
37. Sredstva bezgotovinskog plaćanja
38. Rad na registar kasi
39. Naplata novčanog iznosa za prodatu robu
40. Evidencija, specifikacija i uplata pazara