

### Трговинско пословање – III разред

1. Појам, организациона структура и циљеви организације
2. Функције у трговинском друштву и организационе јединице
3. Појам, задаци и организација набавке
4. Политика набавке трговинског друштва
5. Истаживање тржишта набавке
6. Планирање набавке
7. Радње које предходе уговарању купопродаје
8. Избор добављача и пословна етика
9. Уговарање купопродаје
10. Реализација купопродајног уговора
11. Анализа набавке
12. Појам, врсте и елементи калкулације
13. Пример израде калкулације цена
14. Политика цена
15. Појам и задаци продаје
16. Истраживање тржишта продаје
17. Политика продаје
18. Планирање продаје
19. Избор начина продаје
20. Пословна кореспонденција – продаја
21. Анализа продаје
22. Појам и значај маркетинга
23. Инструменти маркетинг микса
24. Маркетинг активности у продавници
25. Планирање, организовање, трошкови и ефекти маркетинг активности
26. Заједничке активности произвођача и трговаца
27. Електронско пословање
28. Електронска трговина
29. Приказ процеса набавке и продаје робе
30. Начини снабдевања продавнице робом
31. Појам, врсте и фазе преузимања робе
32. Комисијско преузимање робе
33. Документација о пословању продавнице
34. Трговачка књига
35. Остале евиденције о пословању продавнице
36. Правила код испуњавања докумената
37. Врсте и задаци контроле у пословању продавнице
38. Појам, врсте, задаци и значај инвентарисања
39. Припрема за попис
40. Организација пописа и извештај о спроведеном попису
41. Закон о трговини
42. Закон о заштити потрошача
43. Пословни обичаји и узансе у трговини
44. Закон о стандардизацији
45. Квалитет и паковање трговачке робе
46. Означивање и ознаке на трговачкој роби
47. Пратећа робна документа при стављању робе у промет
48. Људски ресурси и развој кадрова
49. Инструменти и критеријуми за избор кандидата
50. Мотивација запослених
51. Појам, улога и значај предузетништва
52. Регистровање фирме
53. Извори финансирања фирме
54. Примена економских принципа половања