

TEME DIPLOMSKIH DEL

(vezano na praktično izobraževanje, predmet in program)

OPOZORILO:

Študenti morajo pred izdelavo diplomskega dela izdelati dispozicijo, ki jo pregleda, pred predajo ravnatelju v potrditev, izbrani predavatelj po tistem, ko si študent izbere eno od razpisanih tem pri posameznem predavatelju in predmetu.

Zaželeno je, da si študenti izberejo temo, ki so jo obravnavali v projektni/seminarski nalogi praktičnega izobraževanja v 2. letniku študija.

Zap. št. teme	Naslov teme	Program	Predmet	Letnik
1.	Načrtovanje prodaje v konkretnem podjetju			
2.	Analiza uspešnosti prodaje v konkretnem podjetju			
3.	Usposabljanje prodajnega osebja v konkretnem podjetju			
4.	Nagrajevanje in druge oblike motiviranja prodajnega osebja v konkretnem podjetju			
5.	Oblikovanje prodajnih področij v konkretnem podjetju			
6.	Prodajne kvote v konkretnem podjetju			
7.	Ugotavljanje prodajnega potenciala v konkretnem podjetju			
8.	Oblikovanje prodajnih cen v konkretnem podjetju			
9.	Upravljanje odnosov z odjemalci v konkretnem podjetju			
10.	Kandidati lahko izberejo po dogovoru z mentorico tudi drugo temo			

--	--	--	--	--